

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»

**РУКОВОДСТВО ПО УЧЕТУ И КОНТРОЛЮ ПРОДАЖ
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ
В БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИИ ORACLE**

Выпускная квалификационная работа бакалавра
по направлению подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение
(по отраслям)
профилю подготовки «Энергетика»
специализации «Компьютерные технологии автоматизации и управления»

Идентификационный код: 717

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Институт инженерно-педагогического образования
Кафедра информационных систем и технологий

К ЗАЩИТЕ ДОПУСКАЮ

Заведующая кафедрой ИС

_____ Н. С. Толстова

« ____ » _____ 2017 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
РУКОВОДСТВО ПО УЧЕТУ И КОНТРОЛЮ ПРОДАЖ
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ
В БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИИ ORACLE**

Исполнитель:

обучающийся группы № ЗКТэ-402С

А. А. Теслина

Руководитель:

старший преподаватель

Т. П. Телепова

Нормоконтролер:

Т. В. Рыжкова

Екатеринбург 2017

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка выпускной квалификационной работы выполнена на 53 страницах, содержит 40 рисунков, 1 таблицу, 30 источников литературы.

Ключевые слова: РУКОВОДСТВО ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЗАПРОСОВ, СИСТЕМА УЧЕТА И КОНТРОЛЯ, «ORACLE E-BUSINESS SUITE».

Объектом исследования является процесс формирования запросов и отчетов в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite.

Предметом исследования является документация, инструкции, специальная литература по бухгалтерскому учету и контролю, осуществляемому в компании «Русский Свет».

Цель работы — разработать руководство по учету и контролю продаж электротехнической продукции в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite для сотрудников отдела бухгалтерии предприятия компании «Русский Свет».

В соответствии с поставленными целями в работе определены следующие задачи:

1. Проанализировать и отобрать необходимый материал для разработки руководства.
2. Разработать структуру руководства.
3. Реализовать руководство в электронном виде.
4. Провести апробацию руководства и внедрение в работу бухгалтеров компании «Русский Свет».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Автоматизация учета и контроля в Oracle E-Business Suite	6
1.1 Автоматизация в бизнесе	6
1.2 Архитектура бизнес-приложений Oracle E-Business Suite	8
1.3 Модули и подсистемы бизнес-приложений Oracle E-Business Suite	10
2 Разработка руководства по учету и контролю продаж электротехнической продукции в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite	15
2.1 Описание предметной области	15
2.2 Формирование запросов и отчетов.....	19
2.3 Описание программного средства, используемое при разработке руководства.....	25
2.4 Описание содержания электронного руководства по учету и контролю продаж электротехнической продукции в компании «Русский Свет».....	30
Заключение	50
Список использованных источников	51
Приложение	54

ВВЕДЕНИЕ

Вторая половина XX в. ознаменовалась крупным технологическим рывком научно-технического прогресса. Появление в середине двадцатого века компьютеров открыло новые возможности обработки информации и управления. По мере структурирования промышленных компаний все более популярными становятся современные автоматизированные системы поддержки управленческой деятельности, так называемые, ERP-системы (от Enterprise resources planning — Управление ресурсами предприятия). На сегодняшний день ни одна компания не может представить свою работу без учетных программ для ведения учета на своем предприятии. Одной из самых распространенных программ такого типа считается «Oracle E-Business Suite». Данное бизнес-приложение универсальное и может использоваться в различных видах деятельности, под которую она специально настраивается, будь то изготовление вывесок, продуктов питания, предоставление услуг или любой другой промысел. Приложение занимает лидирующие позиции на рынке, не останавливается на достигнутом, а все время улучшает и модифицирует свое детище.

Интегрированный комплекс приложений «Oracle E-Business Suite» на сегодня является, пожалуй, единственным решением для управления предприятием, полностью реализованным в интернет. Благодаря этому «Oracle E-Business Suite» позволяет не только повысить эффективность действующих внутренних и внешних бизнес-процессов предприятия, но и создать основу для решения задач, которые будут актуальны в будущем. Одной из компаний, решивших использовать данное программное обеспечение, с целью управления бизнес-процессами, стала группа компаний «Русский свет». Применяя в организации данное программное обеспечение, специалистам удастся решить все необходимые проблемы и важные вопросы, возникающие в ходе работы на предприятии. Процесс работы в программе не вызывает проблем и затруднений, у тех, кто не первый год знаком с этой программой. Но, как и в

любой другой организации, возникают периоды внедрения новых сотрудников в данный процесс и их ознакомление с принципами работы в данной программе. Для этого, опытные сотрудники делятся своими знаниями и пытаются, исходя из собственного опыта, обучить будущих специалистов, затрачивая при этом большое количество времени, отвлекаясь от своих непосредственных обязанностей или посылать их на специализированные дорогостоящие курсы, что влечет за собой финансовые затраты.

Таким образом, решение этой проблемы с помощью разработки руководства по учету и контролю продаж электротехнической продукции в бизнес-приложении Oracle является актуальной.

Объектом исследования является процесс формирования запросов и отчетов в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite.

Предметом исследования является документация, инструкции, специальная литература по бухгалтерскому учету и контролю, осуществляемому в компании «Русский Свет».

Цель работы — разработать руководство по учету и контролю продаж электротехнической продукции в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite для сотрудников отдела бухгалтерии предприятия компании «Русский Свет».

В соответствии с поставленными целями в работе определены следующие задачи:

1. Проанализировать и отобрать необходимый материал для разработки руководства.
2. Разработать структуру руководства.
3. Реализовать руководство в электронном виде.
4. Провести апробацию руководства и внедрение в работу бухгалтеров компании «Русский Свет».

1 АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ В ORACLE E-BUSINESS SUITE

1.1 Автоматизация в бизнесе

Автоматизация бизнеса является важнейшим элементом с целью получения большей прибыли и повышения общей производительности компании. Автоматизация бизнеса — это комплекс мероприятий по внедрению в бизнес-процесс высокотехнологичного оборудования и программного обеспечения с целью повысить эффективность использования трудовых ресурсов и качество обслуживания. Кроме того, автоматизация бизнеса — это экономия и увеличение рабочего времени [7].

Каждое торговое предприятие рано или поздно сталкивается с необходимостью использования компьютерных технологий для управления товарными потоками. При этом следует помнить о том, что высокая эффективность торговли достигается только при использовании комплексного решения, элементами которого являются оптимальные схемы бизнес-процессов, программное обеспечение и торговое оборудование. При рациональном и функциональном внедрении существенно повышается, согласно статистике, как качество обслуживания, так и эффективность применения трудового ресурса и, разумеется, повышается доход предприятия торговли, так же появляется возможность вести учет и контроль товара на качественно новом уровне [2].

При выборе программного обеспечения очень важно выбирать, в первую очередь, не красивую или интересную программу, а искать решение той или иной проблемы. Это может быть автоматизация управления продажами, управление производством, создание удобной системы учета товаров, автоматизация работы бухгалтерии и т.д.

В наше время представлен огромный выбор бизнес-приложений, например такие как, 1C, Scala InfoChannel, COMFAR, Oracle E-Business Suite и т.д.

Линейка продуктов «1С» включает большое количество типовых, специализированных и отраслевых прикладных решений — с различным функционалом, предназначенных для решения различных задач, с различными условиями сопровождения, лицензирования и пр. Самостоятельно сориентироваться в полном спектре решений «1С» бывает непросто.

COMFAR — это программный продукт, разработанный ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию) в 1983 году для проведения финансовой и экономической оценки инвестиционных проектов.

Последняя версия данного продукта (COMFAR III Expert), в отличие от ранних, позволяет смоделировать краткосрочную и долгосрочную финансовую ситуацию для промышленных и непромышленных инвестиционных проектов различного вида: новых проектов, проектов реабилитации и расширения, совместных предприятий или проектов приватизации, а также предлагает множество новых возможностей, делающих его динамичным инструментом для подготовки и оценки проекта.

Программное обеспечение Scala InfoChannel позволяет эффективно управлять контентом в сетях Digital Signage любого масштаба, создавать динамичный и яркий контент. Публиковать его согласно создаваемому расписанию, учитывать региональные особенности, такие как: поясное время, язык, локальную информацию и многое другое.

Корпорация Oracle является одним из ведущих мировых поставщиков бизнес-приложений. Бизнес-приложения Oracle предлагает решения для повышения эффективности управления компанией, сокращения издержек и увеличения прибыльности, они призваны обеспечить глубокое понимание бизнеса и повышение качества управления предприятием. Успех бизнеса зависит от эффективности управления информацией.

Традиционные бизнес-приложения ориентированы на удовлетворение потребностей каждого отдельного подразделения. Это приводит к фрагментарности представления информации и изолированности бизнес процессов. Oracle E-Business Suite является первым и единственным в своем роде пол-

нофункциональным набором корпоративных приложений, интегрированных вокруг единой модели данных [15].

Oracle E-Business Suite — первый в истории отрасли и единственный полный интегрированный комплекс приложений для электронного бизнеса, работающий в корпоративном Интранет и глобальном Интернет. Oracle E-Business Suite — комплекс бизнес-приложений, предназначенный для создания корпоративных Систем Управления Ресурсами Предприятия (Enterprise Resource Planning), Систем Управления Взаимоотношениями с Клиентами (Customer Relationship Management) и электронных торговых площадок (Exchange).

Пакет бизнес-приложений Oracle E-Business Suite включает в себя более 150 интегрированных программных модулей, позволяющих предприятию решать бизнес-задачи в области управления производством, финансами, материально-техническим снабжением, запасами и сбытом, маркетингом и продажами, взаимодействием с поставщиками и отношениями с покупателями, а также эффективно строить кадровую политику, управленческий учет и проводить операции через электронные торговые площадки [18].

1.2 Архитектура бизнес-приложений Oracle E-Business Suite

Архитектура Oracle E-Business Suite представляет собой структуру для многоуровневых, распределенных вычислений, поддерживающую приложения Oracle E-Business Suite. В такой архитектуре различные сервисы распределены по логическим уровням. При этом под сервисом понимается процесс или группа процессов одного физического компьютера, обеспечивающая некоторую функциональность. Под уровнем понимается логическое объединение сервисов, потенциально на разных физических компьютерах [15].

Oracle E-Business Suite состоит из трех уровней вычислений: уровень базы данных, управляющий Oracle Database уровень приложений, управляющий

приложениями Oracle E-Business Suite и уровень клиента в виде Java plug-in'a для веб-браузера, обеспечивающий интерфейс пользователя (рисунок 1).

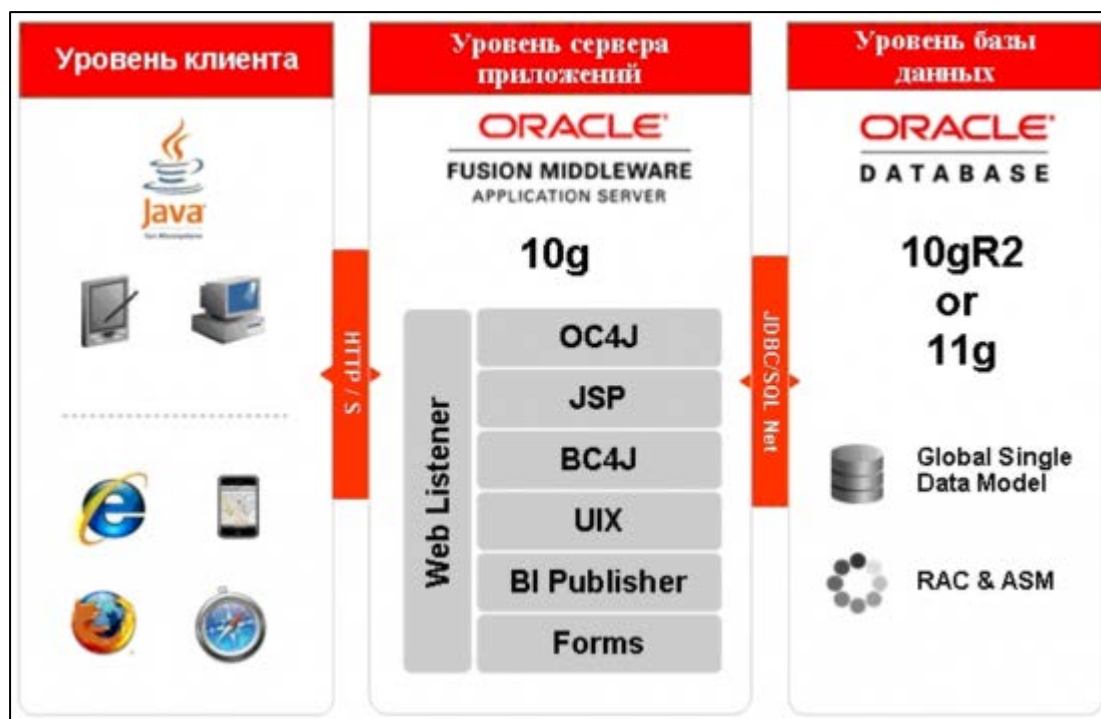


Рисунок 1 — Уровни взаимодействия Oracle E-Business Suite

Каждый уровень может состоять из нескольких физических компьютеров, а на каждом физическом компьютере может быть более одного уровня. Такая централизованная модель исключает установку и администрирование программного обеспечения на рабочих местах пользователей, позволяет масштабировать систему с ростом нагрузки и уменьшить сетевой трафик. Таким образом, снижается стоимость владения системой.

Связь между уровнем приложений и клиентским уровнем может осуществляться через сеть Интернет. При обмене информацией между уровнями передаются только измененные значения полей форм приложений. Учитывая глобальность современного бизнеса, это означает меньшие телекоммуникационные расходы и лучшую производительность [16].

1.3 Модули и подсистемы бизнес-приложений Oracle E-Business Suite

Oracle E-Business Suite обладает расширенными возможностями бизнес-анализа и учитывает специфические задачи различных отраслей, среди которых: ВПК и авиапром, машиностроение, химия, телекоммуникации, энергетика, государственный и финансовый сектора, здравоохранение, торговля и дистрибуция, строительство, транспортные и коммунальные услуги. С Oracle E-Business Suite. Вы сможете получать максимально полную информацию о деятельности вашей компании, которая позволит руководству принимать верные и обоснованные решения, повышать прибыльность и конкурентоспособность компании на рынке.

Модули и подсистемы Oracle E-Business Suite представлены ниже.

Управление финансами. Модуль Oracle Финансы (Oracle Financials) обеспечивает прозрачность финансовой информации вашего предприятия, а также позволяет контролировать все транзакции, при одновременном повышении эффективности работы. Пользователи системы получают возможность быстрее завершить работу с финансовой отчетностью, принять более взвешенные решения, основанные на актуальных данных, полученных в режиме реального времени, а также в целом сократить затраты на ведение бизнеса. Увеличение оперативности подготовки и прозрачности финансовой отчетности позволяют перейти к прогрессивным методам корпоративного управления.

Управление персоналом. Oracle Управление персоналом (Oracle Human Resources Management) является лучшим в отрасли набором приложений для эффективного управления персоналом. Решение позволяет оптимизировать всю цепочку работ кадровой службы от поиска кандидатов до оформления сотрудников на работу и обладает инструментарием, покрывающим все основные задачи управления персоналом: поиск и найм на работу, управление заработной платой и премиями, управление рабочим временем, а также аналитические функции.

Бизнес-анализ. Модуль Oracle E-Business Intelligence представляет собой набор аналитических приложений и средств подготовки отчетности, предназначенных для своевременного и точного предоставления актуальной информации всем заинтересованным лицам руководителям, менеджерам и непосредственным исполнителям. Приложения, входящие в комплект Oracle E-Business Intelligence, готовы к работе и требуют минимальных усилий при развертывании и настройке по сравнению с приложениями для бизнес-анализа других производителей. Внедрив Oracle E-Business Intelligence, можно получать более качественную информацию о бизнесе при меньших затратах.

Логистика. Модуль Oracle Логистика (Oracle Logistics) позволяет управлять всеми процессами, связанными с материальными потоками от хранения запасов до транспортировки и возврата. Этот модуль оптимизирует работу цепочки поставок, осуществляя постоянное управление и учет объемов и стоимости предоставленных услуг, а также позволяет вносить изменения в продукцию и услуги, удовлетворяя потребности клиентов.

Эксплуатация оборудования. Модули Oracle Управление ремонтами (Oracle Enterprise Asset Management) и Oracle Техобслуживание, Ремонты и Капремонты (Oracle Maintenance, Repair, and Overhaul) обеспечивают активное составление и реализацию планов в области управления активами предприятий, заводов, судоходных и авиакомпаний. Эффективное управление активами обеспечивает расширение функциональных резервов, увеличение срока службы активов, а также гарантирует повышение безопасности и надежности.

Производство. Модуль Oracle Производство (Oracle Manufacturing) позволяет оптимизировать производственные процессы от исходных материалов до конечной продукции. Поддерживая как дискретные, так и непрерывные производственные процессы, модуль Oracle Производство способствует их непрерывному совершенствованию, сокращению затрат, а также обеспечивает соответствие изготавливаемой продукции требованиям стандартов и законодательства.

Маркетинг. Модуль Oracle Маркетинг (Oracle Marketing) способен приносить предприятию не только отзывы клиентов, но и прибыль. Используя единое хранилище данных с информацией о клиентах и партнерах, Oracle Маркетинг помогает выявить самые перспективные направления, повысить эффективность рекламных кампаний, используя индивидуализированную информацию, а также совершенствовать маркетинговую деятельность в режиме реального времени, используя мощный аналитический инструментарий.

Исполнение заказов. Модуль Oracle Исполнение заказов (Oracle Order Fulfillment) обеспечивает гибкое управление процессами выполнения заказов, гарантируя точное соответствие между отгружаемыми и заказанными товарами, а также предоставляет платформу для сотрудничества торговых партнеров. Модуль позволяет ускорить прохождение заказа от его ввода до получения платежа, обеспечивая повышение эффективности процессов, а также управление затратами.

Управление жизненным циклом. Модуль Oracle Управление жизненным циклом (Oracle Product Lifecycle Management) предоставляет компаниям эффективный инструментарий для управления инновационными процессами от разработки концепции продукта до снятия продукции с производства со всеми промежуточными этапами. Воспользовавшись средствами для обеспечения безопасного сотрудничества между торговыми партнерами, интегрированной информацией о проектах и продукции, а также аналитическим инструментарием для принятия решений, компании получают возможность максимально эффективно реализовать жизненный цикл развития новой продукции.

Управление снабжением. Модуль Oracle Управление снабжением (Oracle Procurement) представляет собой набор приложений, предназначенных для управления деятельностью, связанной с приобретением товаров и услуг. Это решение позволяет компаниям организовать управление закупками, составление корпоративных заявок, сотрудничество с поставщиками, непрерывное снабжение, а также предоставляет аналитические возможности.

Управление проектами. Модуль Oracle Управление проектами (Oracle Projects) позволяет усовершенствовать корпоративное управление проектами и ресурсами благодаря оптимизации всего цикла развития проекта от продажи до доставки, интегрируя его с деятельностью предприятия в целом, а также своевременно предоставляя всю необходимую информацию заинтересованным лицам. В результате компании получают возможность выработки интеллектуальных прибыльных решений, активного управления реализацией проектов, оптимизации совместной работы и распределения ресурсов, а также интеграции деятельности на глобальном уровне.

Продажи. Модуль Oracle Продажи (Oracle Sales) предназначен для ускорения цикла продаж и предлагает расширенный инструментарий, поддерживающий многоканальные процессы продаж, которые затрагивают множество подразделений. Модуль Oracle Sales помогает компании и ее партнерам перейти от простого администрирования процесса продаж к эффективной организации продаж.

Обслуживание. Модуль Oracle Обслуживание (Oracle Service) приносит не только удовлетворение клиентов, но и прибыль. Web-инструментарий, поддерживающий функции самообслуживания, и система управления знаниями позволяют сократить расходы на службу поддержки. Автоматическая проверка состояния контрактов позволяет предотвратить потери доходов, а функция управления контрактами сокращает необходимость в дорогостоящей ручной обработке документов. Для компаний, которым часто приходится осуществлять обслуживание оборудования у заказчика, мобильные приложения Oracle позволяют получать доступ к данным основной системы, что значительно сокращают расходы на транспортировку запасных частей.

Планирование материальных потоков. Модуль Oracle Планирование материальных потоков (Oracle Supply Chain Planning) позволяет организациям принимать более взвешенные решения и оптимизировать операции по управлению материальными потоками, денежными средствами и по передаче информации в рамках цепочек поставок. Компании получают возможность выработать

единый унифицированный план, сократить расходы на инвентаризацию, усовершенствовать прогнозирование спроса, эффективнее реагировать на непредвиденные события, а также выполнять обязательства по точной и максимально экономической доставке продукции. Решение Oracle Планирование материальных потоков не только обеспечивает прозрачность цепочек поставок и возможности их анализа в режиме реального времени, но и формирует платформу взаимодействия участников цепочки поставок от ее начала и до конца [18].

2 РАЗРАБОТКА РУКОВОДСТВА ПО УЧЕТУ И КОНТРОЛЮ ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИИ ORACLE E-BUSINESS SUITE

2.1 Описание предметной области

Группа компаний «Русский Свет» была создана в 1995 году. В 1997–1998 годах открылись первые филиалы компании в Москве и Санкт-Петербурге. На сегодняшний ГК «Русский Свет» имеет 125 филиалов компаний в 116 городах России, Беларуси, Украины и Казахстана.

Общество с ограниченной ответственностью «Бизнес Альянс», входит в группу компании «Русский Свет».

Сайт компании: russvet.ru (рисунок 2).

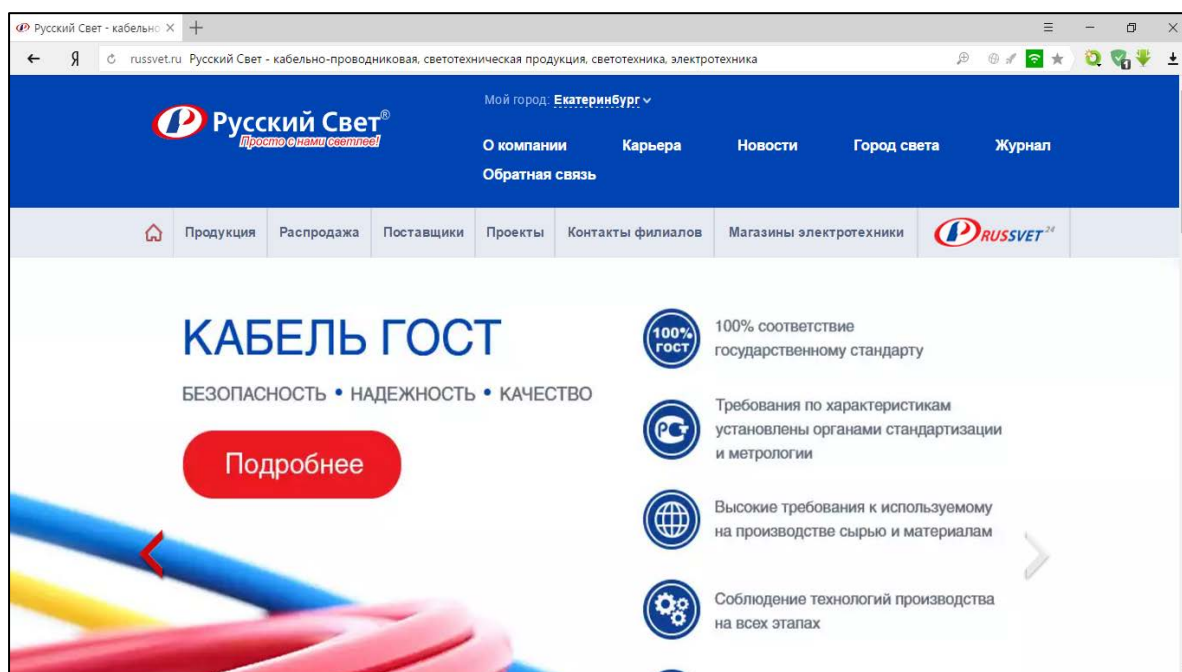


Рисунок 2 — Сайт компании «Русский Свет»

ГК «Русский Свет» является одним из крупнейших в уральском регионе поставщиков широкого ассортимента электротоваров. ГК «Русский Свет» объединяет и координирует деятельность филиалов, занимающих лидирую-

щие места на рынке услуг по комплексным поставкам кабельно-проводниковой продукции, щитового, низковольтного и высоковольтного оборудования, светотехники, электротехники, комплектующих для России и СНГ.

В ООО «Бизнес Альянс» действует линейно-функциональная структура управления. Линейно-функциональная структура обеспечивает такое разделение управленческого труда, при котором *линейные звенья управления* призваны командовать, а функциональные — консультировать, помогать в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов. Руководители функциональных подразделений осуществляют влияние на производственные подразделения формально. Как правило, они не имеют права самостоятельно отдавать им распоряжения, роль функциональных служб зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления фирмой в целом. Функциональные службы осуществляют всю техническую подготовку производства, подготавливают варианты решений вопросов, связанных с руководством процессом производства, численность персонала филиала расположенного по адресу г. Екатеринбург, ул. Уральских рабочих, д.2., составляет 19 человек. Структура филиала в г. Екатеринбурге (расположенного по адресу г. Екатеринбург, ул. Уральских рабочих, д. 2) представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 — Структура компании ООО «Бизнес Альянс»

Рассмотрим процесс формирования, движения и контроля выполнения заявки клиента, поступающей в ГК «Русский Свет».

Главным и связующим звеном между клиентом и компанией являются *менеджер по продажам*. От *заказчика* поступает заявка к менеджеру по продажам, на приобретение товара. Менеджер по продажам заводит нового покупателя в *систему учета и контроля* компании. После подтверждения бухгалтерии на добавление нового заказчика в систему учета и контроля, менеджер по продажам формирует счет на оплату исходя из заявки на приобретение товара.

Далее менеджеру по продажам нужно связаться с заказчиком, для отправки счета на оплату. При этом обговаривают все дополнительные условия продажи. После того как заказчик оплатил счет, с ним связываются и сообщают, что товар можно забирать, либо осуществляют доставку товара по адресу заказчика. После того как отгрузку совершили, *бухгалтер* запрашивает из системы учета и контроля различные отчеты (акты сверок с клиентом, расчеты с клиентами ит.д.). Общая схема формирования и выполнения заявки представлена на рисунке 4.

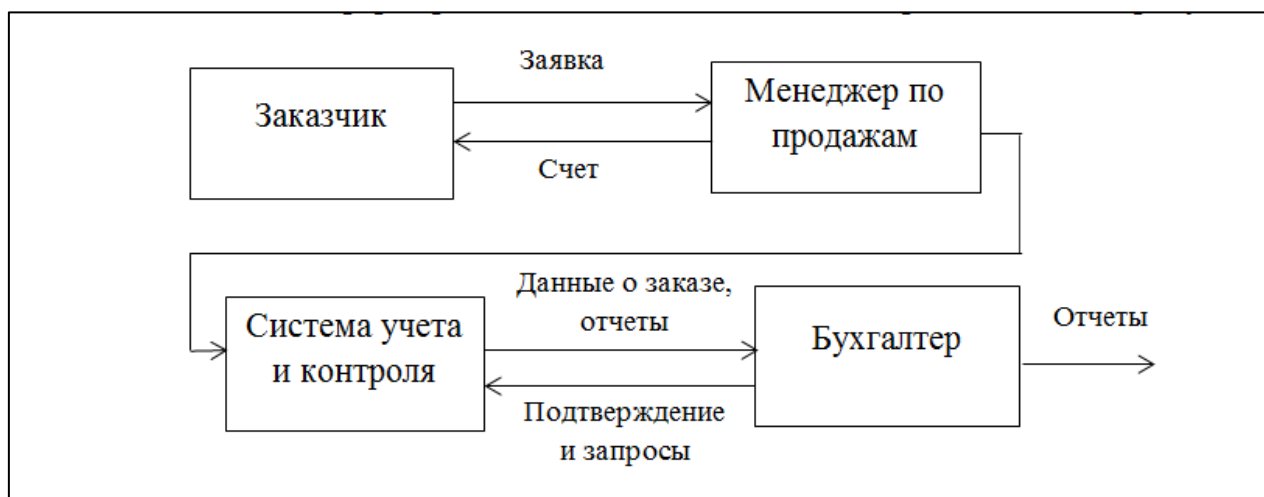


Рисунок 4 — Общая схема формирования и выполнения заявки

Рассмотрим подробно формирование документов на основе системы учета и контроля в процессе выполнения заявки клиента (рисунок 5).

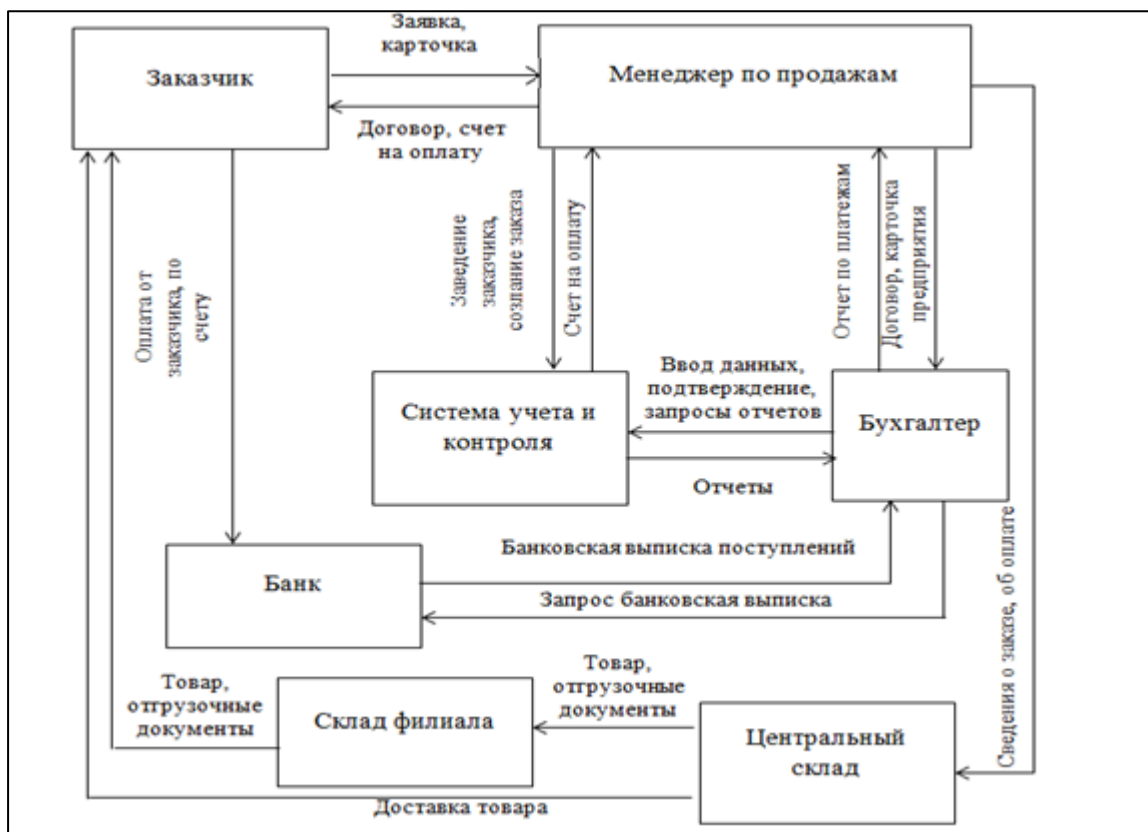


Рисунок 5 — Формирование документов в процессе выполнения заявки клиента

От заказчика поступает **заявка** к менеджеру по продажам, на приобретение товара. Менеджер по продажам заводит нового покупателя в **систему учета и контроля** компании, если же заказчик уже есть в системе, тогда менеджер по продажам обновляет данные о заказчике, а бухгалтер обновляет соглашение о ценах. Если все же, заказчик отсутствует в системе учета и контроля, бухгалтер подтверждает данные заказчика в системе и создает **соглашение о ценах**.

После подтверждения бухгалтера на добавление нового заказчика, менеджер формирует **счет на оплату**, исходя из заявки на приобретение товара. Далее менеджеру по продажам нужно связаться с заказчиком, для отправки счета на оплату и обговаривают все дополнительные условия. После того как заказчик оплатил, бухгалтер формирует **выписку по оплатам** из системы «Сбербанк бизнес-онлайн», заводит в систему учета и контроля **данные по платежам**, менеджер в системе учета и контроля создает отчет по оплатам, либо бухгалтер отправляет банковскую выписку менеджеру.

Менеджер по продажам передает данные о заказе и заказывает товар на склад филиала и с покупателем связываются и сообщают что товар можно забирать, либо осуществляют доставку с центрального склада, поуказанному адресу клиента.

После того как отгрузку совершили, бухгалтер из системы учета и контроля может запрашивать различные *отчеты* (акты сверок с клиентом, расчеты с клиентами, получать информацию о заказе и т.д.).

2.2 Формирование запросов и отчетов

В системе «Oracle E-Business Suite», на основе которой реализована *система учета и контроля* группы компаний «Русский свет», у бухгалтера для создания запросов и формирования отчетов есть доступ для входа в *полномочия*: бухгалтер филиала (рисунок 6), менеджер филиала (рисунок 7).

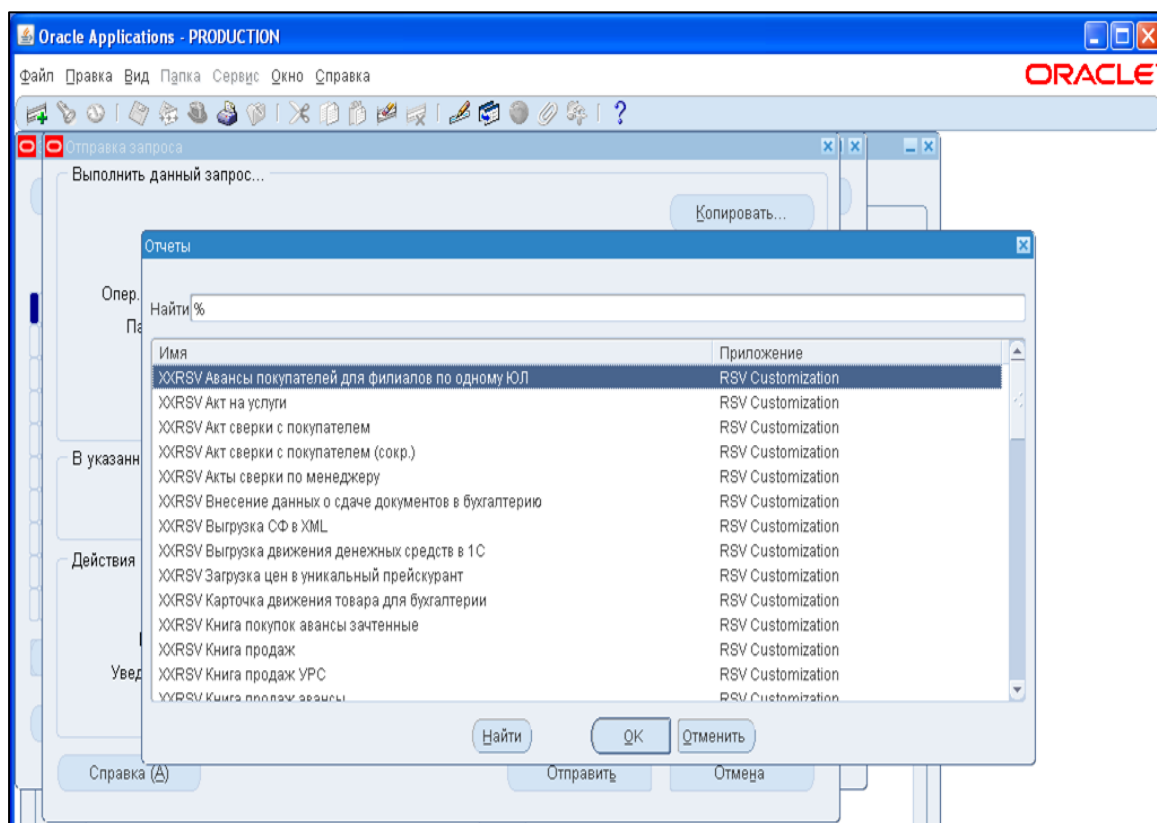


Рисунок 6 — Экранная форма формирование запросов в полномочиях бухгалтера филиала

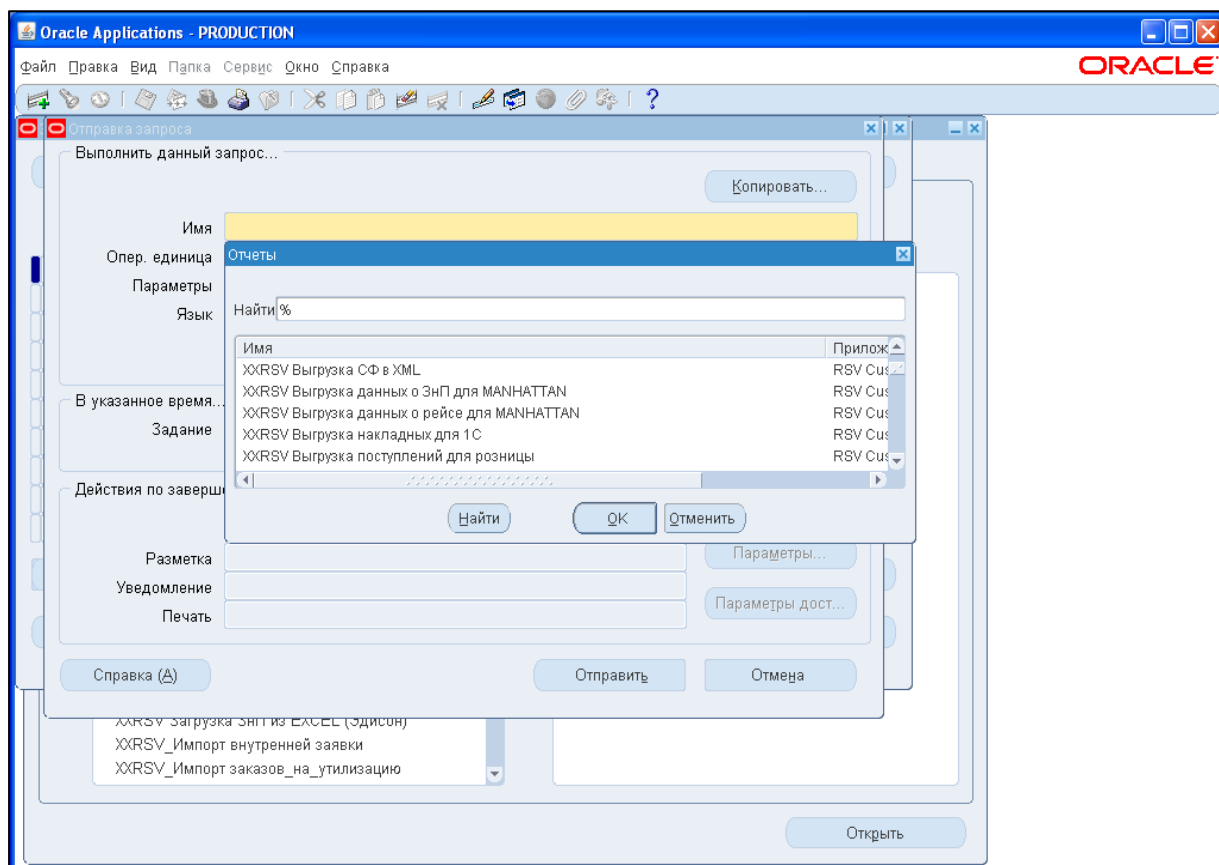


Рисунок 7 — Экранная форма формирования запросов в полномочиях менеджер филиала

Запросы, формируемые в полномочиях бухгалтер филиала представлены ниже.

Отчет акт сверки. Запрос «Акт сверки» имеет три вида: акт сверки, акт сверки (сокращенный), акт сверки по менеджеру. Акт сверки является одним из первичных документов бухгалтерского учета. У всех трех запросов одна и та же суть, это фиксирование состояния взаимных расчетов между двумя контрагентами, но при запросе «Акт сверки» выводится отчет, где отражены все значения расчетов, продажи, возвраты, поступление платежей. При запросе «Акт сверки (сокращенный)» выводится сокращенный акт сверки, только продажи и денежные поступления, корректировка документов не отражается. При запросе «Акт сверки по менеджеру» есть возможность получить акт сверки сразу по всем заказчикам менеджера. То есть, при выборе в параметрах запуска менеджера и периода, автоматически будет формироваться отчет акт сверки по всем клиентам выбранного менеджера за выбранный период, у которых в этом периоде есть хотя бы одна счет-фактура или хотя бы одна оплата.

Выгрузка счета-фактуры в EXCEL. Данный запрос позволяет выгружать данные из счетов-фактур в EXCEL.

Счет-фактура это специально заполненный бланк, в котором продавец указывает информацию о товаре и его стоимости при продаже покупателю-налогоплательщику. Счет-фактура используется, как правило, в крупных оптовых закупках.

Выгрузка Торг-12 в EXCEL. Данный запрос позволяет выгружать данные из товарных накладных в EXCEL.

Товарная накладная это документ, применяемый для оформления продажи (отпуска) товарно-материальных ценностей сторонней организации.

Отчет карточка движения товара для бухгалтерии. Так же данного запроса существует три вида: карточка движения штучного товара, карточка движения товара, карточка движения товара сокращенная. Запрос «Карточка движения штучного товара» выводит отчет, где отображает все осуществляемые операции с товаром (продажи, возврат товара, перемещения и т.д.). Запрос «Карточка движения товара» отчет показывает движение товара относительно выбранного склада с указанием счета-фактуры. Запрос «Карточка движения товара сокращенная», отчет указывает движение товара относительно выбранного склада с промежуточными итогами.

Данные отчеты очень удобны особенно для филиалов с большой складской оборачиваемостью, при потере товара.

Отчет книга продаж. Запрос позволяет вывести на экран список первичной документации, документации сданной в бухгалтерию, документации которой не хватает, реестр возвратов.

Обновления данных соглашение о ценах. Запрос позволяет произвести обновления данных в созданных ранее соглашениях о ценах, автоматически.

Отчет о счетах-фактурах по консолидации. Отчет существует для выявления счетов-фактур, созданных на основании доставок с указанным значением «Консолидация».

Отчет по оплате счетов-фактур. Данный отчет формирует оплаты от покупателей, за определенный период, с указанием документа для которого была предназначена оплата или к которой оплата «привязана».

Печатная форма «Счет-фактура». Данный запрос позволяет вывести на экран счет-фактуру, документ, применяемый для оформления продажи товарно-материальных ценностей сторонней организации.

Печатная форма «Торг-12». Данный запрос позволяет вывести на экран товарную накладную, документ, применяемый для оформления продажи товарно-материальных ценностей сторонней организации.

Отчет расчеты с клиентами. Отчет расчеты с клиентами два вида: расчеты с клиентами (в разрезе клиентов), расчеты с клиентами (в разрезе продавцов). Данные отчеты очень обширные и применяется для составления множества других отчетов, так как в нем отражены все покупатели и их суммы по отгрузкам за заданный период, задолженности клиентов, количество дней задолженности, а отчет «Расчеты с клиентами (в разрезе продавцов)» дополнительно отражает данные по менеджерам.

Реестр возвратов. Данный отчет позволяет получать данные по возвратам хорошего или бракованного товара за определенный период, удобен в использовании, для отслеживания измененной первичной документации. Формат вывода отчета можно выбирать.

Реестр исходящих счетов-фактур Данного запроса два вида: реестр исходящих счетов-фактур, реестр исходящих счетов-фактур с позициями.

Реестр исходящих счетов-фактур необходим для вывода на экран реестра счетов-фактур, отобранных по заданным параметрам, но без позиции, например если выбрать дату, то все данные по документу будут за определенную дату или, например, выбрать определенного менеджера, тогда все выведенные счета-фактуры будут только по одному менеджеру. Соответственно запрос «Реестр исходящих счетов-фактур с позициями», документы уже будут полностью сформированы, с позициями.

Печатная форма «Приходный кассовый ордер». Данный запрос позволяет вывести на экран приходный кассовый ордер — документ, с помощью которого осуществляется оформление поступивших денежных сумм в кассу компании. Это норматив при документальном отражении потока денег по кассовым операциям.

Запросы, формируемые в полномочиях Менеджер филиала:

Печатная форма «Транспортная накладная». Отчет необходим для формирования ТН (транспортных накладных) для доставки груза от склада филиала до конечного потребителя.

Печатная форма «Товарно-транспортная накладная». Отчет необходим для формирования ТТН (товарно-транспортных накладных) для доставки груза от склада филиала до конечного потребителя.

Перечень сертификатов по документу «Товарная накладная». Данный запрос предназначен для получения перечня сертификатов на товар, только который есть в первичном документе на продажу, товарная накладная.

Перечень сертификатов по номеру «ЗнП». Запрос предназначен для получения перечня сертификатов на товар, только который есть в заказе на приобретение. Отчет очень удобен, так как перед покупкой товара, покупатель хотят убедиться, что у продавца имеется сертификат на данный товар.

Отчет спецификация к договору. В результате данного запроса формируется документ — спецификация. Документ представляет собой письменное приложение к договору поставки. В ней идентифицируется поставляемый товар, указываются все его основные характеристики: качественные и количественные показатели.

Отчет остатки на местах. При данном запросе формируется отчет необходимый для просмотра остатков по позициям товара на определенную дату.

Отчет реестр заблокированных заказов. В данном отчете мы видим заблокированные заказы с описанием причины блокировки, а также информацию о назначении строк в доставку и рейс.

Причины блокировки:

1. Превышен общий предел.
3. Обнаружены просроченные счета-фактуры.
4. Превышен предел для заказа.

Шаблон коммерческого предложения для электронных торгов. Отчет необходим, для формирования коммерческого предложения по форме заказчика в электронных торгах на основании заказа на приобретение.

Бланк на регистрацию проекта и получение специальных условий по бренду IEK. Назначение данного отчета: печатная форма регистрации проекта предназначена для упрощения работы менеджеров продаж и менеджеров проектных продаж по получению специальных условий на проекты по бренду IEK на основании заказа на приобретение.

Отчет по транспортным затратам. Сформированный отчет используется не только по оценке транспортных затрат, но и для контроля за суммами отгрузок, в графе «Стоимость ТМЦ с НДС» — сумма отгрузок в продажных ценах.

В таблице 1 представлен весь список запросов, которые формирует бухгалтер компании в процессе своей работы.

Таблица 1 — Формируемые бухгалтером запросы

Полномочия для формирования запросов		
№	Бухгалтер филиала	Менеджер филиала
1	Акт сверки с покупателем	Перечень сертификатов по документу «Товарная накладная»
2	Акт сверки с покупателем (сокращенный)	Перечень сертификатов по номеру «ЗнП»
3	Акт сверки по менеджеру	Отчет спецификация к договору
4	Выгрузка счета-фактуры в Excel	Остатки на местах
5	Выгрузка Торг-12 в Excel	Просмотр заблокированных заказов
6	Карточка движения товара	Шаблон коммерческого предложения для электронных торгов

Продолжение таблицы 1

Полномочия для формирования запросов		
№	Бухгалтер филиала	Менеджер филиала
7	Книга продаж	Бланк на регистрацию проекта и получение специальных условий по бренду IEK
8	Обновления данных создание соглашения о ценах	Отчет по транспортным затратам
9	Отчет о счетах-фактурах по консолидации	Печатная форма товарно-транспортная накладная
10	Отчет по оплате счетов-фактур	Печатная форма транспортная накладная
11	Печатная форма счет-фактура	
12	Реестр исходящих счетов-фактур с позициями	
13	Печатная форма Торг-12	
14	Реестр исходящих счетов-фактур	
15	Расчеты с клиентами (в разрезе клиентов)	
16	Расчеты с клиентами (в разрезе продавцов)	
17	Реестр возвратов	
18	Печатная форма приходный кассовый ордер	

2.3 Описание программного средства, используемое при разработке руководства

При выборе средств разработки электронного руководства были учтены следующие факторы:

- возможность соблюдения требований по оформлению;
- возможность обеспечения структурированности;
- удобство в обращении;
- область и специфика применения средства [3].

Для наполнения и форматирования содержимого учебного пособия использовался текстовый процессор MS Word. Итоговая версия пособия сохранена в формате PDF.

Формат PDF (Portable Document Format) — был разработан программистами компании Adobe Systems с целью оптимального способа хранения и отображения электронного варианта полиграфической продукции и текстовых документов.

Традиционным способом создания PDF-документов является виртуальный принтер, то есть документ как таковой готовится в своей специализированной программе — графической программе или текстовом редакторе, САПР и т. д., а затем экспортируется в формат PDF для распространения в электронном виде, передачи в типографию и т. п.

Для работы с документами, созданными в PDF-формате, можно использовать либо официальное программное обеспечение, либо установить приложения, созданные сторонними разработчиками [8].

Чтобы беспристрастно оценить формат PDF, следует всесторонне оценить его преимущества.

К заметным плюсам при работе с данным форматом можно отнести:

1. Кроссплатформенность. Это означает, что если открыть формат PDF в окне любой операционной платформы, то он всегда будет выглядеть именно таким, каким его первоначально создали.

2. Низкую требовательность к печатающим устройствам. То есть, документ печатается без искажений на принтерах любого класса.

3. Высокую компактность. Формат позволяет работать со многими алгоритмами сжатия данных.

4. Совместимость с мультимедийным контентом. PDF-документы позволяют присоединять мультимедийные и гипертекстовые элементы, а также допускают предварительный просмотр страниц.

5. Возможности настройки уровней безопасности. Например, блокировка открытия PDF-документа, его печати или же редактирования.

К существенным недостаткам формата можно отнести:

1. Защищенность патентом. Тот факт, что PDF является запатентованной собственностью компании Adobe Systems, не позволяет сторонним разработчиком дорабатывать его, устраняя замеченные недостатки.

2. Побочные явления всеядности. Желание создать универсальный стандарт не позволило разработчикам продвинуться в решении специфических проблем. Например, при имеющейся возможности создавать интернет-страницы, многие форматы более эффективны и практичны.

3. Функциональные трудности редактирования. Нацеленность на полную визуальную передачу исходного вида документа затрудняет логическое редактирование текста без использования специальных приложений. Трудно отредактировать текст PDF, чтобы он выглядел именно так, как вы ранее задумали [4].

Этот формат в настоящее время успешно использует:

1. Конвертации PostScript-файлов в PDF-формат с одновременным уменьшением их в десятки раз в результате использования специальных алгоритмов сжатия (компрессии).

2. Компрессии всех использованных шрифтов, изображений, подключения видео и звука и изготовления (в том числе и на основе печатных публикаций) электронных книг и презентаций.

3. Изготовления компактной документации с полным сохранением особенностей верстки издательских программ.

4. Проверку качества PostScript-файлов перед их выводом на принтере или фотонаборном автомате в результате преобразования PostScript-файлов в PDF-формат с помощью программы Acrobat Distiller и пробного вывода получившегося файла в программе Acrobat Reader.

5. Быстрая передача клиенту эскизов в PDF-формате, например, по электронной почте с максимальным сжатием и минимальным разрешением порядка 72 dpi.

PDF-файл может быть создан из файлов с расширением DOC, используя при этом Microsoft Office Word. Начиная с версий MS Word 2007, встроены функции сохранения документов в этом стандарте.

PDF-файл может содержать, помимо общепринятых, также несколько специальных вариантов навигации (ориентировки):

1. Посредством кнопок и гипертекстовых ссылок на страницах.
2. Посредством закладок.
3. С помощью статей, когда информация может подразделяться на несколько параллельных или пересекающихся тем, а не просто излагаться страница за страницей, как в обычной книге.

PDF-формат способен содержать: контурную или векторную графику (встраивается); пиксельную или растровую графику (встраивается); формат MPEG (ссылка на видеофрагменты). Встраиваемую графику в программах-генераторах PDF-файлов можно сжимать [11].

Для просмотра PDF-документов можно использовать разные программы:

1. Adobe Acrobat Reader.
2. Foxit Reader.
3. Sumatra PDF.

Программу Adobe Acrobat Reader можно бесплатно загрузить с сайта фирмы Adobe Systems.

Программа Adobe Reader позволяет осуществлять с документами PDF только два действия — просматривать и распечатывать. Естественно, можно использовать все функциональные возможности — масштабировать листы при просмотре, осуществлять поиск информации или предварительный просмотр перед печатью. Но, по сути, программа Adobe Reader — удобное средство для чтения документов PDF в электронном или печатном виде. Программа Adobe Acrobat создана компанией Adobe, но является коммерческой.

Для чтения PDF-файлов, пользуется популярностью бесплатная программа Foxit Reader.

Foxit Reader — бесплатная программа для просмотра и печати документов в формате PDF, альтернатива всем известной программе Adobe Reader. Бесплатная программа Foxit Reader снабжена простым и интуитивно понятным пользователям интерфейсом, при помощи которого пользователь может максимально эффективно использовать данный программный продукт. Программа не нуждается в установке, не требовательная к программной и системной конфигурации компьютера и способна работать практически со всеми версиями Windows.

Основные характеристики Foxit Reader:

- быстрое действие, запуск программы происходит за несколько секунд;
- возможность вставки комментариев, возможность добавлять к существующему документу PDF свои комментарии, а затем распечатать или сохранить его вместе с этими комментариями;
- безопасность и конфиденциальность, Foxit Reader никогда не соединяется с интернетом без разрешения пользователя [9].

Sumatra PDF — бесплатная, компактная и быстрая программа для просмотра файлов в формате PDF, ePub, MOBI, XPS, DjVu, CHM, CBZ и CBR. Программа обладает простым и ненавязчивым интерфейсом разобраться в котором не составит ни малейшего труда даже начинающим пользователям.

Работает в несколько раз быстрее Adobe Reader, потребляя при этом минимум системных ресурсов. Еще одно преимущество Sumatra PDF — не требует установки, что позволяет запускать программу с внешних USB-карт, а поддержка горячих клавиш сделает работу с этой программой еще быстрее и удобнее.

Программа имеет простой, минималистичный дизайн — приоритетом для разработчиков является простота использования и удобство просмотра и печати документов. Имеется функция копирования текста.

Программа имеет многоязычный интерфейс на 60 языках.

Программа имеет инсталлятор, но также существует портативная версия, которая запускается с USB флеш-накопителей без предварительной инсталляции.

Особенности работы с PDF обусловлены возможностями движка MuPDF, на базе которого построена программа.

В отличие от большинства других программ (в том числе Adobe Acrobat Reader), корректно (со сглаживанием) масштабирует чёрно-белые изображения (например, сканированные, но не распознанные книги).

Начиная с версии 0.9.1 поддерживаются гиперссылки, вложенные в PDF документы.

Печать документов реализована посредством преобразования страницы в растровое изображение, что ведёт к увеличению объёма данных и замедляет печать на принтерах с малой памятью [12].

Для достижения необходимого результата, т.е. для создания структурированного электронного руководства с упорядоченной информацией по теме, были выполнены следующие действия:

- вся отобранная информация, была разделена на блоки, отформатирована в соответствии с требованиями к электронному учебному руководству;
- теоретическая часть по смыслу разделена на 2 темы;
- добавлены изображения, демонстрирующие экранные формы, для более понятного объяснения и примеры вывода отчетов;
- организована навигация для удобного перемещения по документу.

2.4 Описание содержания электронного руководства по учету и контролю продаж электротехнической продукции в компании «Русский Свет»

Структура разработанного электронного руководства по формированию запросов в системе учета и контроля продаж представлена на рисунке 8.

В данное электронное руководство входят 2 раздела:

1. Раздел «Описание интерфейса» содержит 9 теоретических тем о системе «Oracle E-Business Suite» и настройках пользовательского интерфейса.

2. Раздел «Работа с запросами» содержит 8 теоретических тем, в которых описана работа с запросами и отчетами, необходимые для бухгалтера компании Русский Свет.

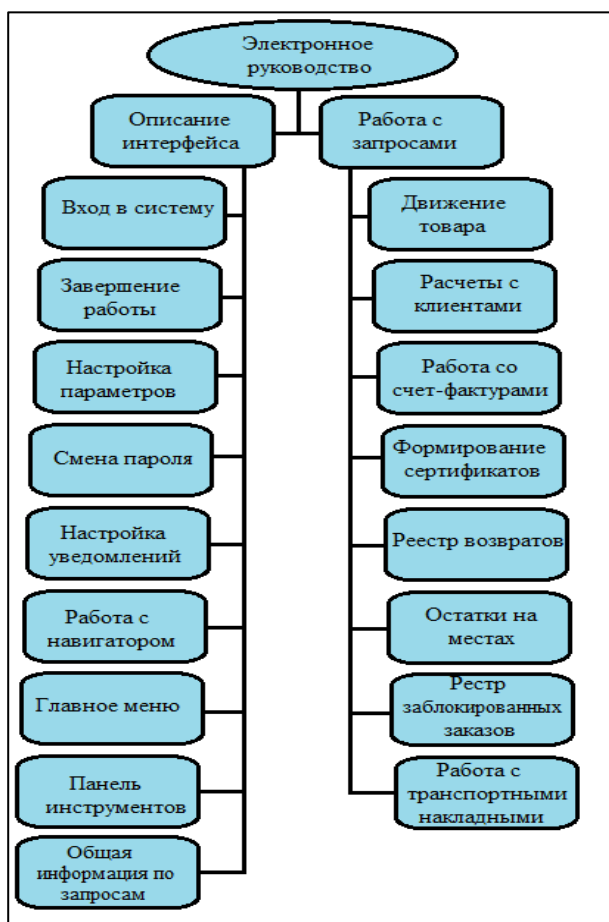


Рисунок 8 — Структура разработанного руководства

В качестве инструмента навигации были использованы перекрёстные ссылки, представленные на рисунке 9, показывающие переход в начало раздела, начало главы и переход к содержанию. Такие переходы организованы после каждого раздела и подраздела разработанного руководства. Кроме того программа Adobe Reader позволяет осуществлять переход к определенному разделу с помощью меню закладок (область выделенная красным цветом) указано представлена на рисунке 10.

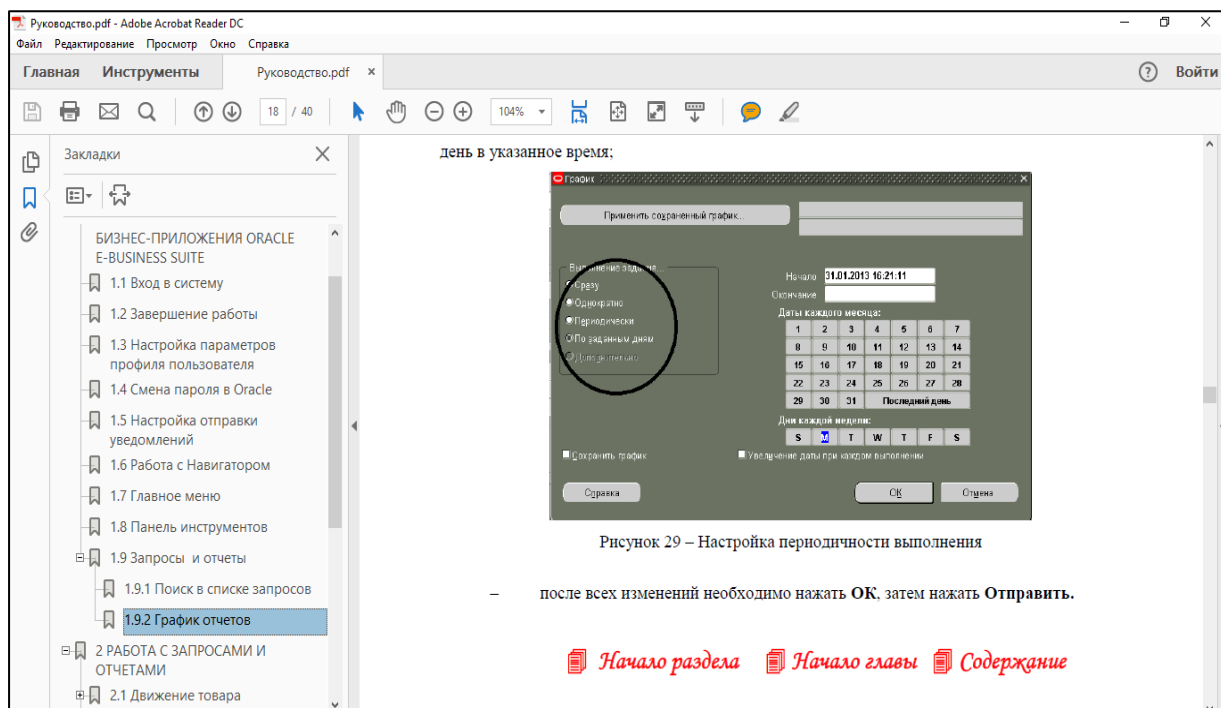


Рисунок 9 — Навигация электронного руководства с помощью перекрестных ссылок

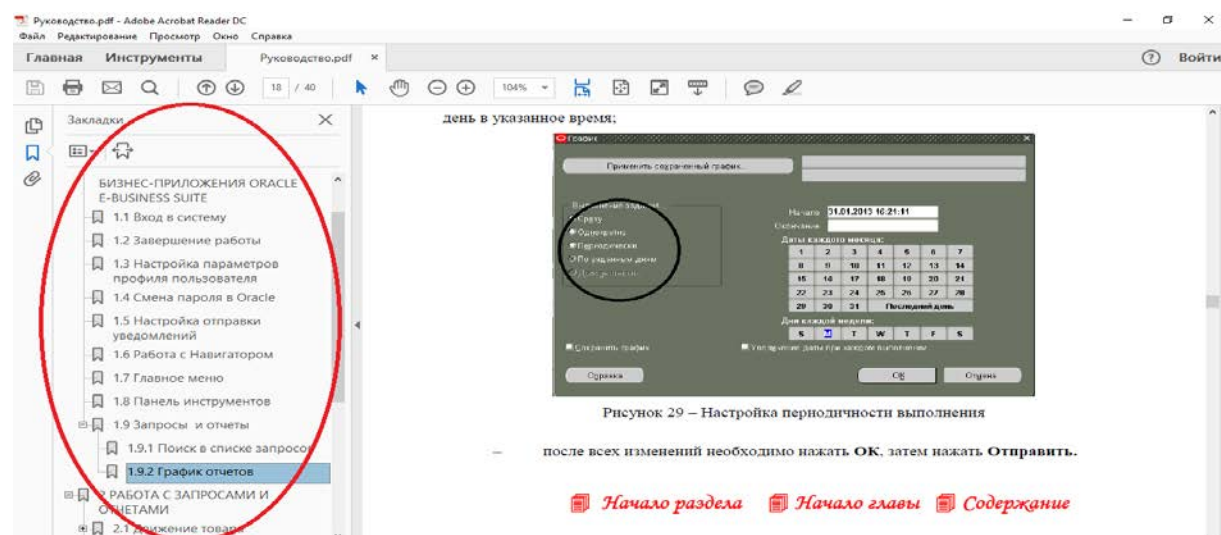


Рисунок 10 — Навигация электронного руководства, предоставленная программой Adobe Reader

Титульный лист электронного руководства по формированию запросов в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite представлен на рисунке 11.

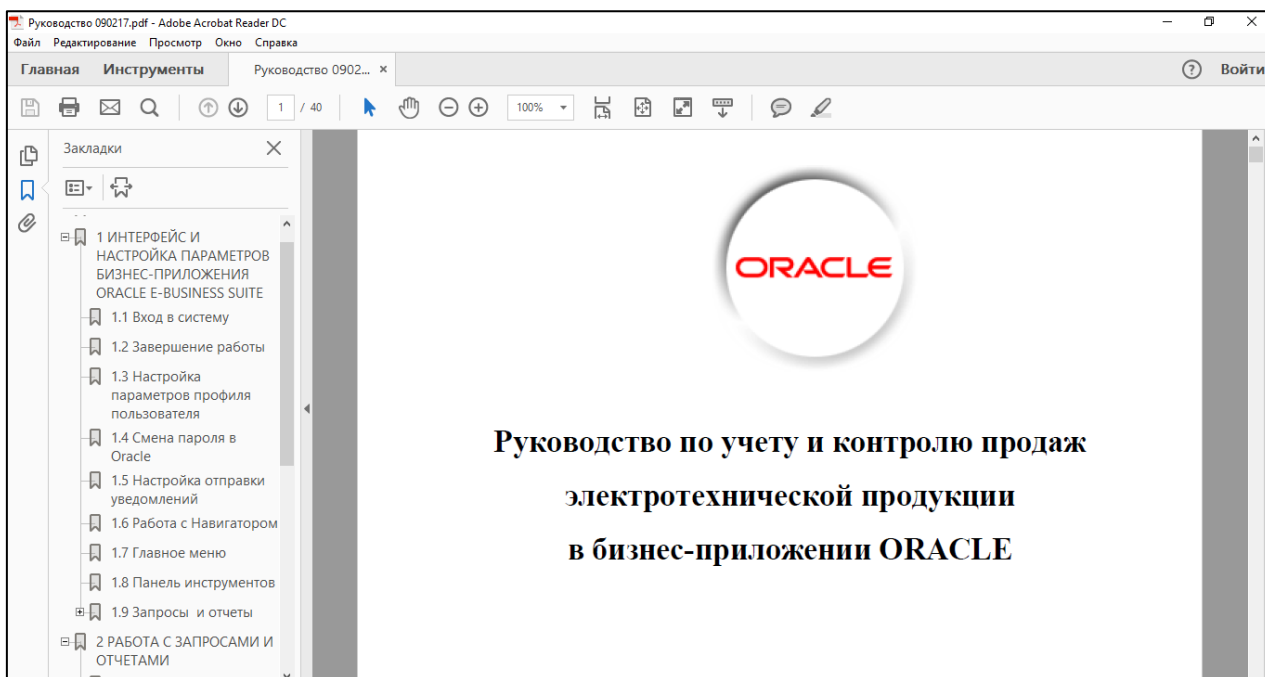


Рисунок 11 — Титульный лист электронного руководства

В электронном руководстве рассмотрены 2 темы:

1. Интерфейс и настройка параметров бизнес-приложения Oracle E-Business Suite.
2. Работа с запросами и отчетами.

В теме «Интерфейс и настройка параметров бизнес-приложения Oracle E-Business Suite» рассмотрен сам принцип работы в приложении, настройка параметров, смена пароля и описание работы с запросами в приложении Oracle E-Business suite.

Тема состоит из 9 разделов (рисунок 12):

1. Вход в систему.
2. Завершение работы.
3. Настройка параметров профиля пользователя.
4. Смена пароля в Oracle.
5. Настройка отправки уведомлений.
6. Работа с навигатором.
7. Главное меню.
8. Панель инструментов.
9. Запросы и отчеты.

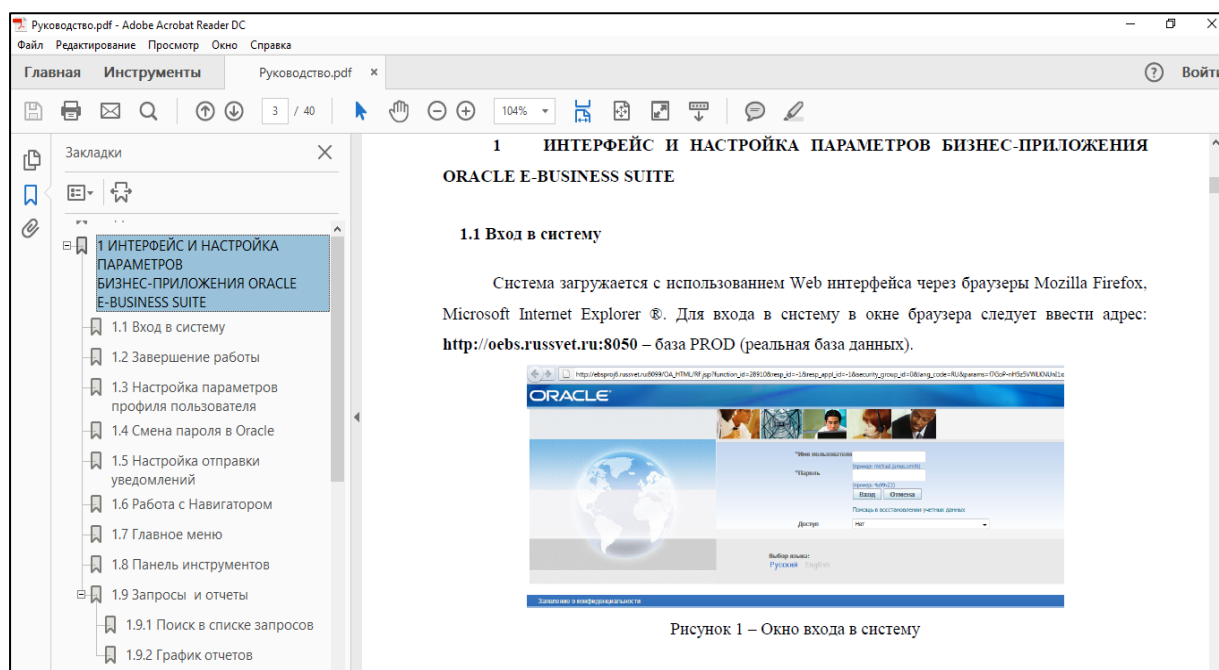


Рисунок 12 — Структура содержания первой темы

В разделе «Вход в систему» рассмотрены правила входа в систему, через какой браузер работает приложение, смена пароля при первоначальном входе и описание входа в полномочия (рисунок 13).

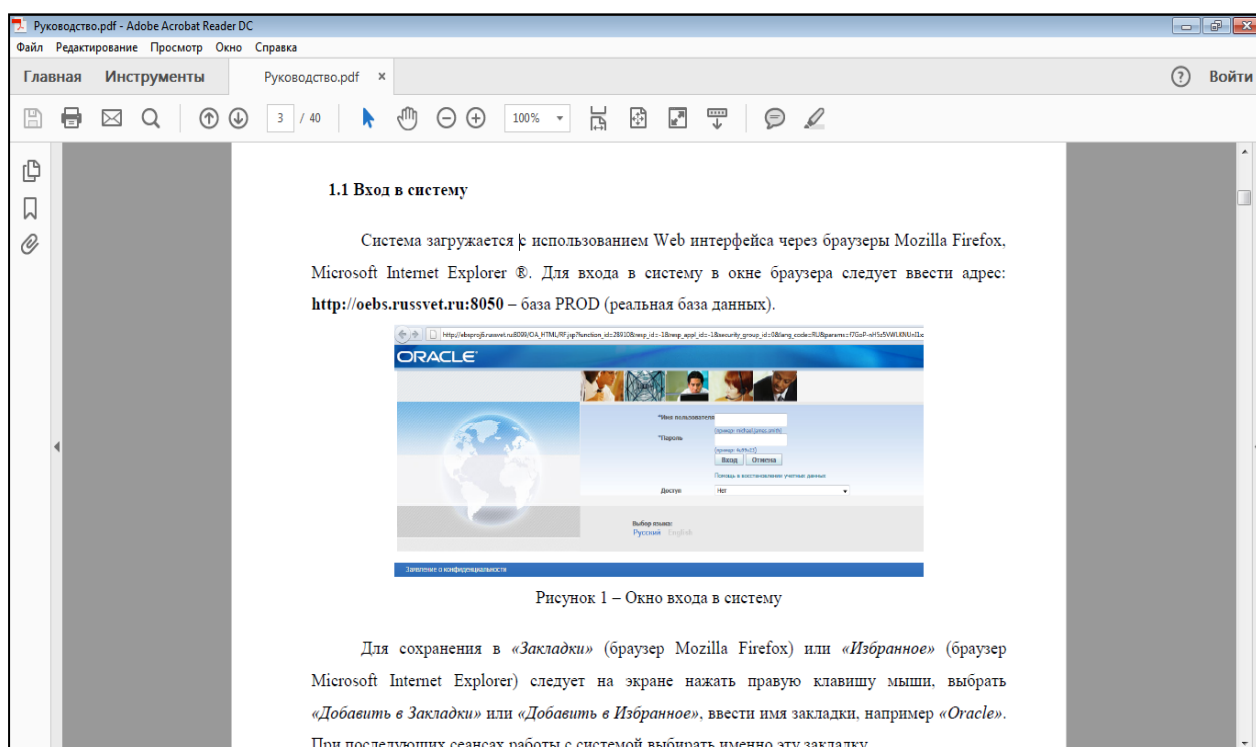


Рисунок 13 — Содержание раздела «Вход в систему»

В разделе «Завершение работы» рассмотрены различные пути выхода из системы учета и контроля. На рисунке 14 представлено содержание раздела.

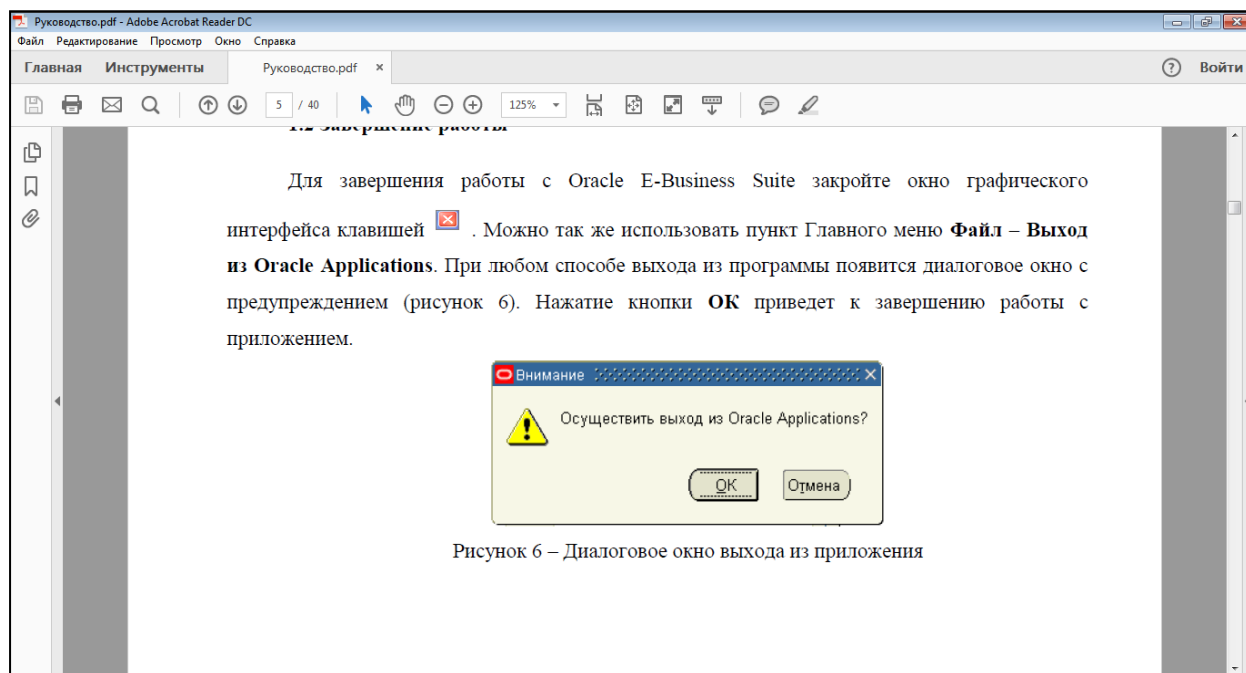


Рисунок 14 — Содержание раздела «Завершение работы»

В разделе «Настройка параметров профиля пользователя» рассмотрена настройка параметров главной страницы, в число настраиваемых параметров входят язык, территория, часовой пояс, стиль уведомления, доступ к специальным возможностям и форматы дат и чисел и так же возможна смена пароля (рисунок 15).

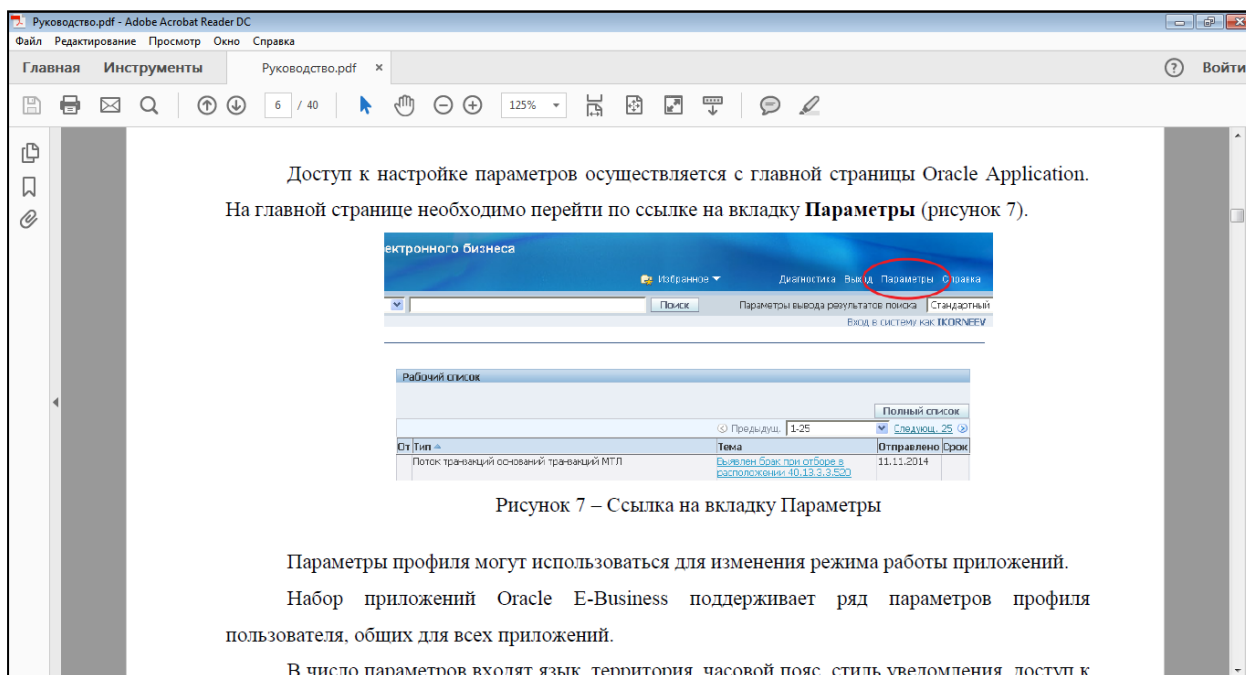


Рисунок 15 — Содержание раздела «Настройка параметров профиля пользователя»

В разделе «Смена пароля в Oracle» рассмотрено, как сменить пароль, который запрашивает система при входе (рисунок 16). Также смена пароля возможна, в главном меню, через функцию Параметры.

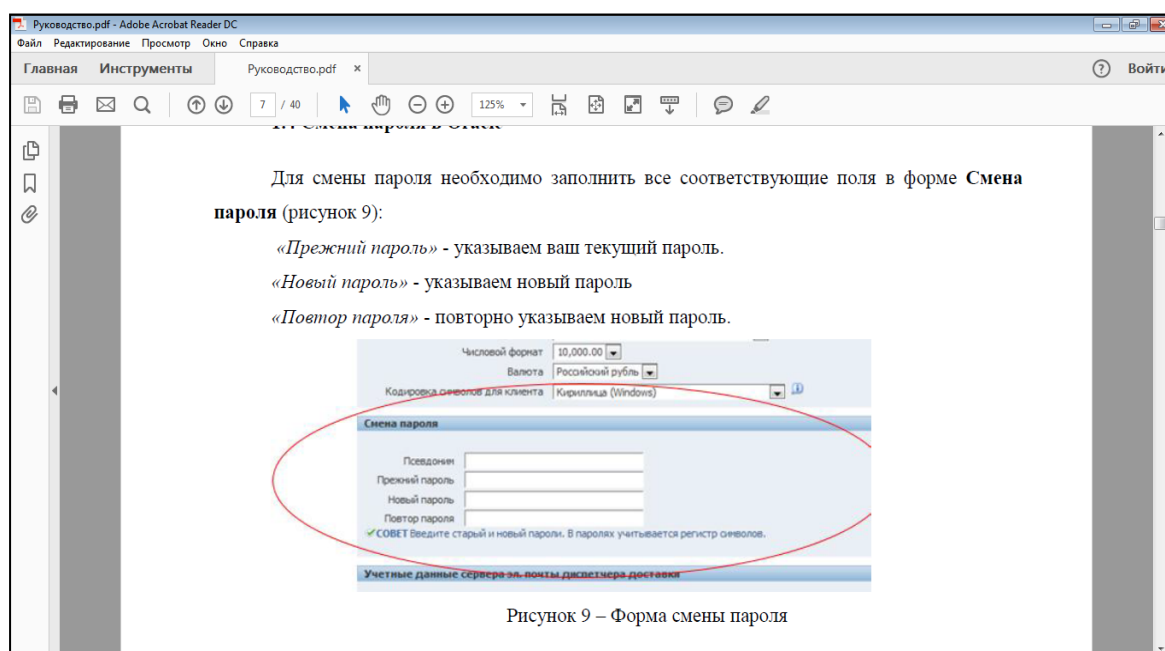


Рисунок 16 — Содержание раздела «Смена пароля в Oracle»

В разделе «Настройка отправки уведомлении» рассмотрена настройка уведомлений потока операций. Уведомления потока операций могут доставляться в виде сообщений на электронную почту, можно настроить доставку уведомлений в сводку на главной странице пользователя или вообще отключить отправку уведомления (рисунок 17).

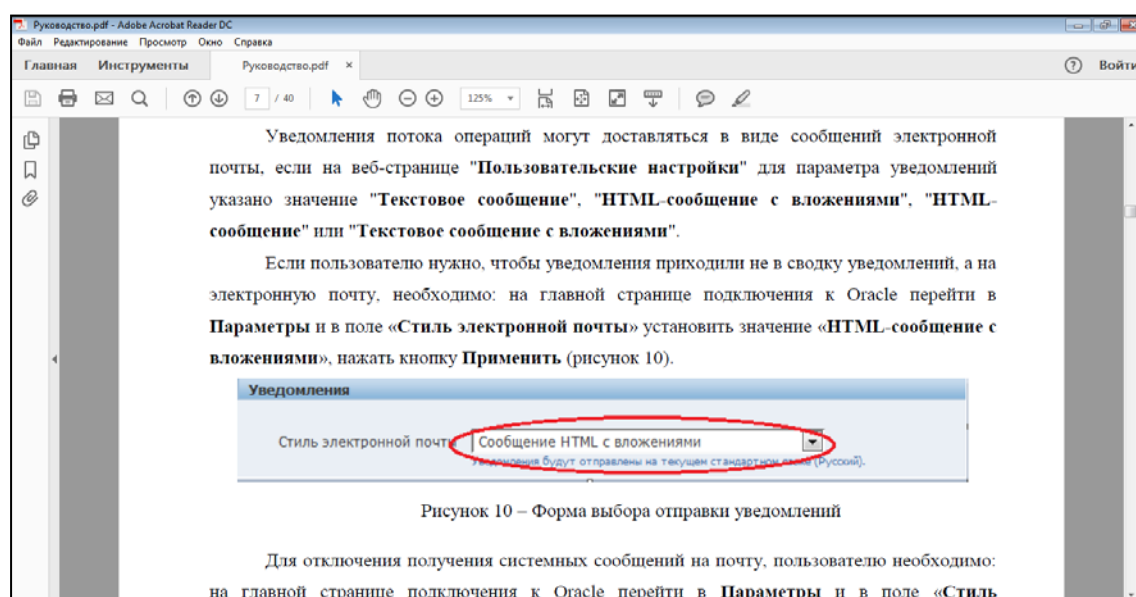


Рисунок 17 — Содержание раздела «Настройка отправки уведомлений»

В разделе «Работа с навигатором» рассмотрены списки функций и работа, которая доступна для пользователя (рисунок 18).

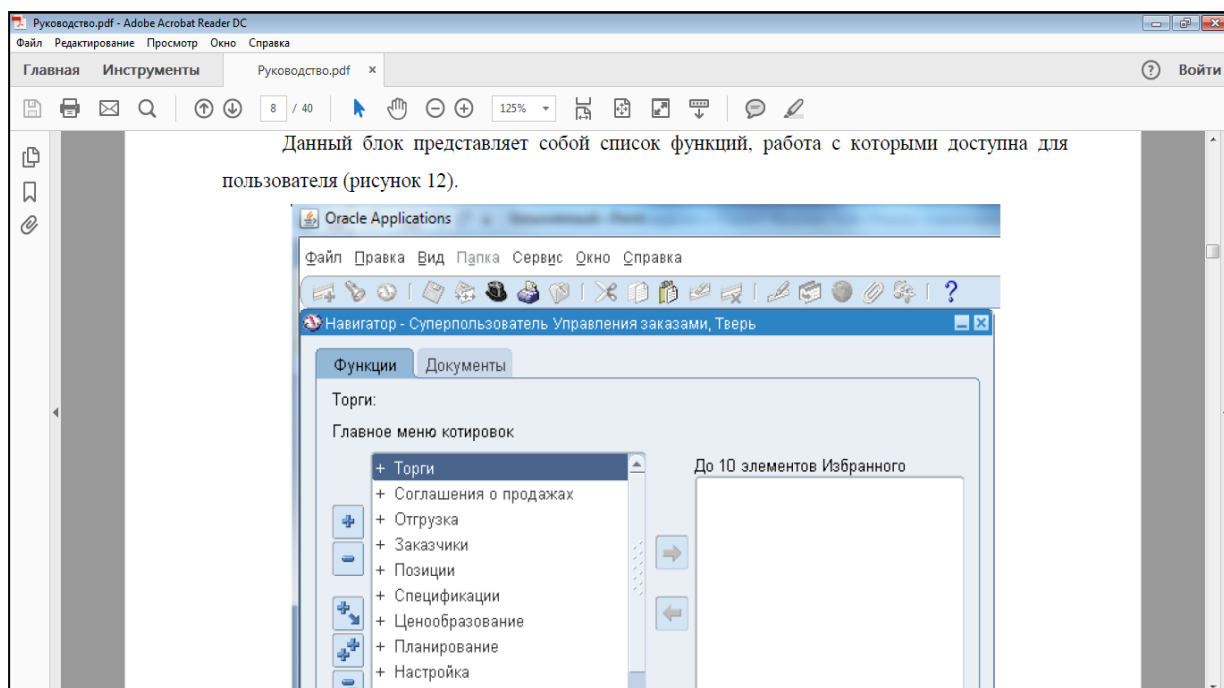


Рисунок 18 — Содержание раздела «Настройка с навигатором»

В разделе «Главное меню» рассмотрены окна графического интерфейса, функции, которые содержат данные пункты: файл, правка, вид, папка, сервис, окно, справка, так же представлена расшифровка всех команд (рисунок 19).

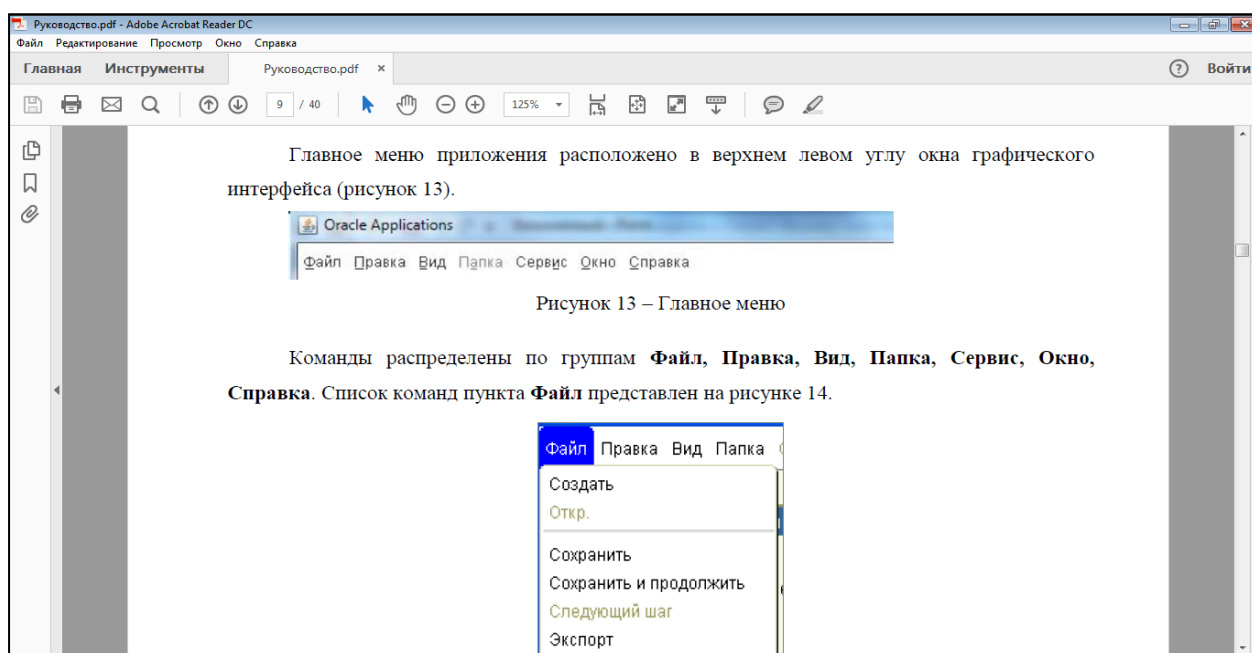


Рисунок 19 — Содержание раздела «Главное меню»

В разделе «Панель инструментов» рассмотрены функции кнопок размещенные на панели инструментов предназначенные для быстрого доступа (рисунок 20).

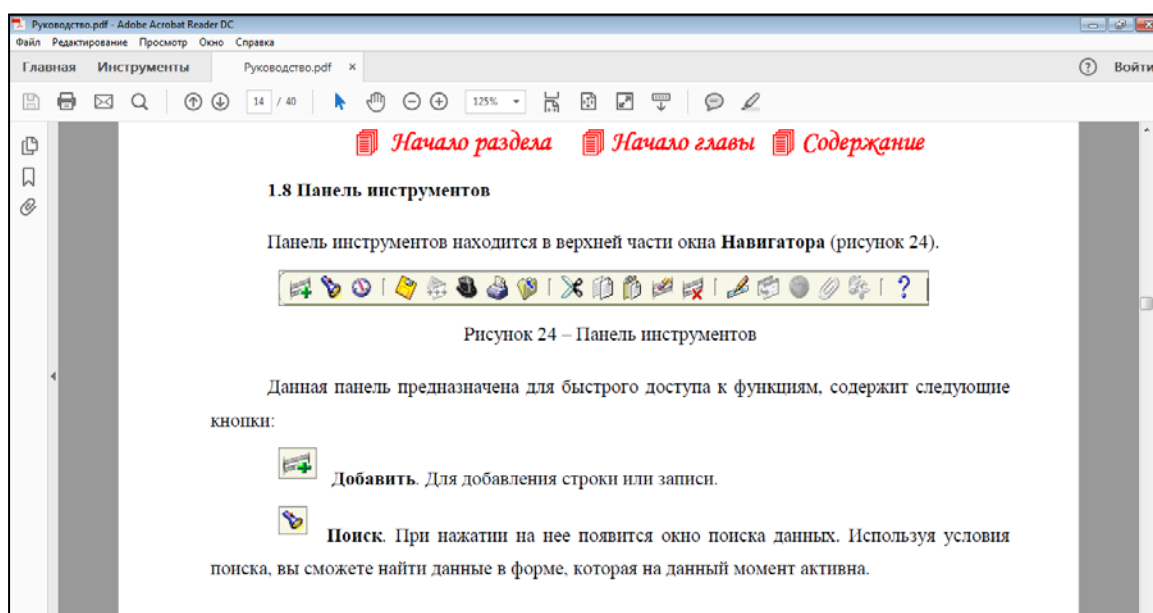


Рисунок 20 — Содержание раздела «Панель инструментов»

Раздел «Запросы и отчеты» содержит 2 подраздела:

1. Поиск в списке запросов.
2. График отчетов.

В разделе «Запросы и отчеты» представлено описание и назначение использования запросов в системе учета и контроля. Пошаговое объяснение отправки запроса (рисунок 21).

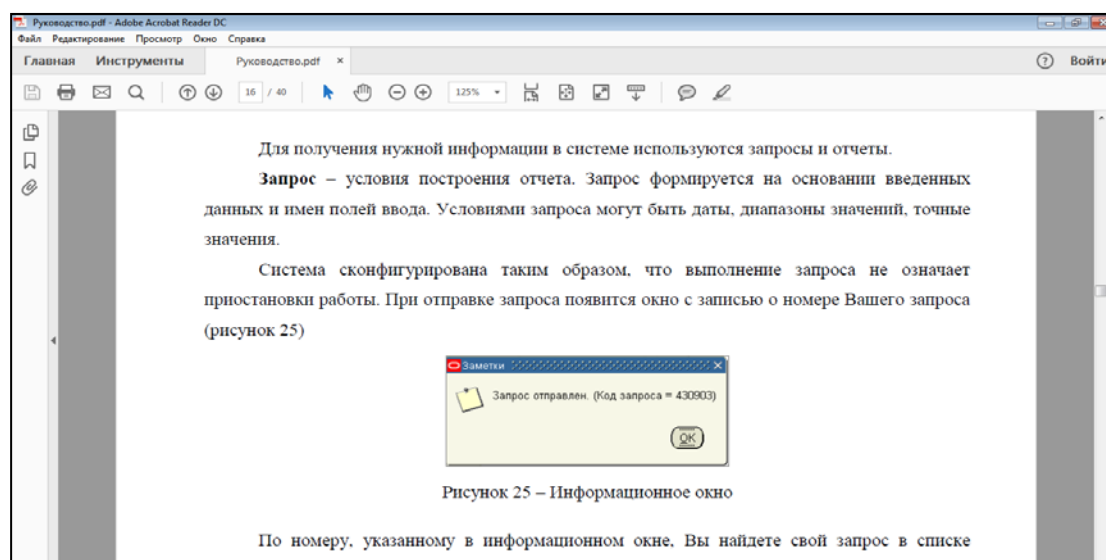


Рисунок 21 — Содержание раздела «Запросы и отчеты»

В подразделе «Поиск в списке запросов» рассмотрен вызов списка запросов, реестр запросов по заданным параметрам (рисунок 22).

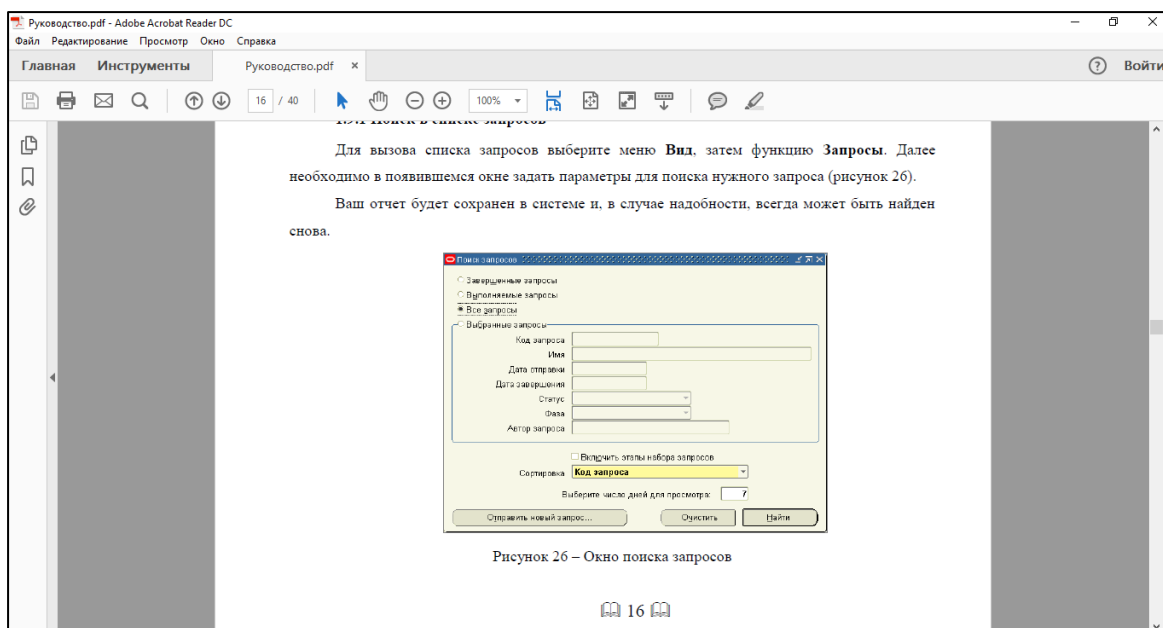


Рисунок 26 – Окно поиска запросов

Рисунок 22 — Содержание подраздела «Поиск в списке запросов»

В подразделе «График отчетов» рассмотрена настройка, установка параметров для выполнения данного отчета в заданное время и периодичность (рисунок 23).

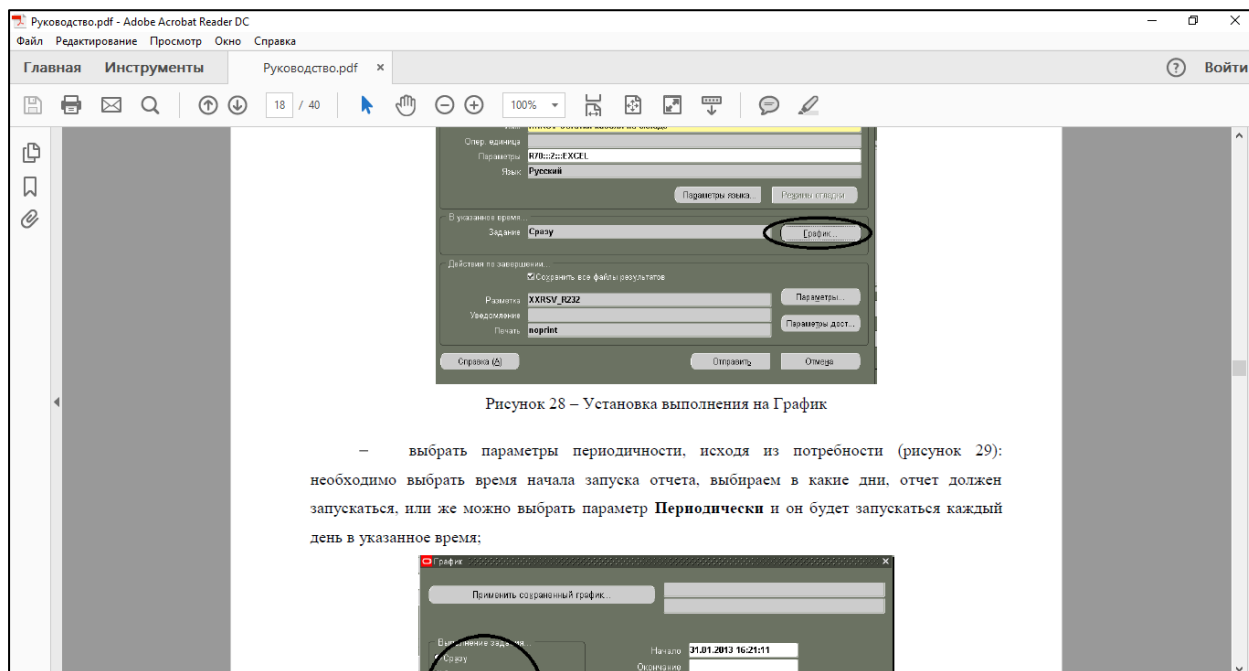


Рисунок 28 – Установка выполнения на График

— выбрать параметры периодичности, исходя из потребности (рисунок 29): необходимо выбрать время начала запуска отчета, выбираем в какие дни, отчет должен запускаться, или же можно выбрать параметр **Периодически** и он будет запускаться каждый день в указанное время;



Рисунок 23 — Содержание подраздела «График отчетов»

В теме «Работа с запросами и отчетами» рассмотрен принцип работы, правила и параметры запросов, рассмотрен список всевозможных запросов, которые использует бухгалтер в своей работе в приложении «Oracle E-Business suite».

Тема состоит из 9 разделов (рисунок 24):

1. Движение товаров.
2. Расчеты с клиентами.
3. Работа со счет-фактурами.
4. Запрос по формированию сертификатов.
5. Запросы по формированию отчета Реестр возвратов.
6. Остатки на местах.
7. Выгрузка счет-фактуры в MS Excel.
8. Просмотр заблокированных заказов.
9. Запрос на печатную форму Транспортные накладные.

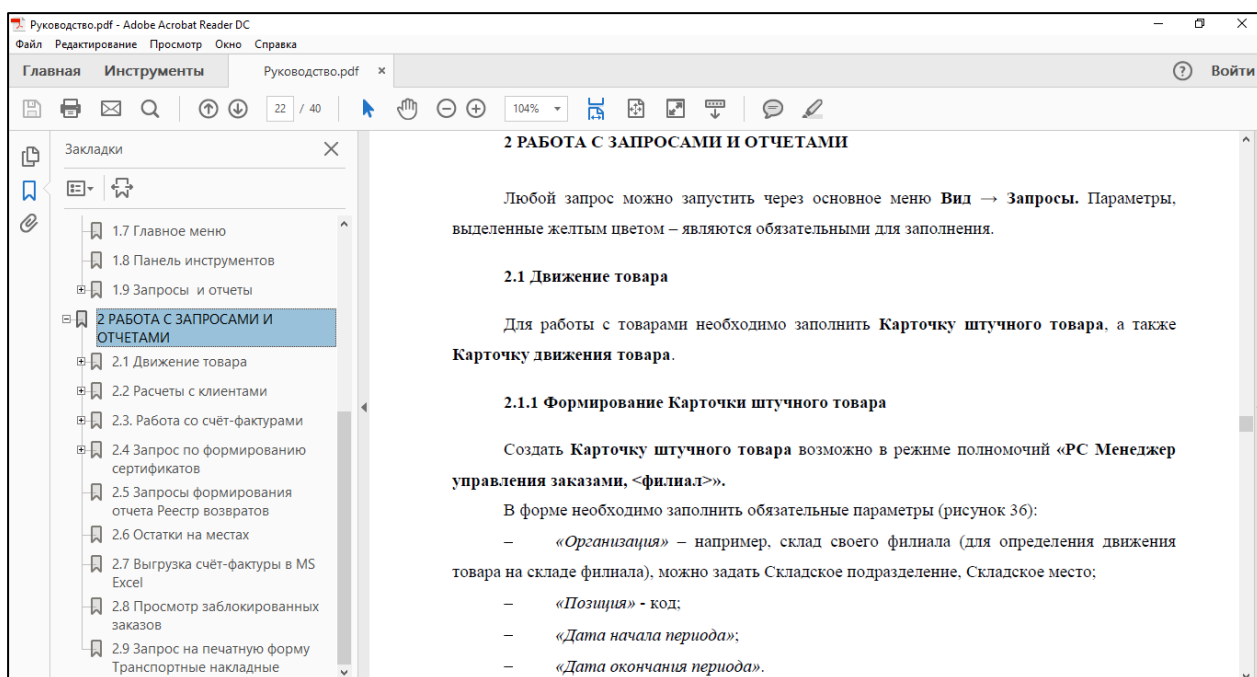


Рисунок 24 — Структура содержания второй темы

Раздел «Движение товара» делится на два подраздела:

1. Формирование Карточки штучного товара.
2. Запрос на формирование Карточки движения товара.

В подразделе «Карточка штучного товара» рассмотрены правила формирования запроса и параметры, которые являются необходимыми для заполнения, чтоб сформировался отчет (рисунок 25).

В подразделе «Карточка движения товара» рассмотрены правила формирования запроса и параметры, которые являются необходимыми для заполнения, чтоб сформировался отчет (рисунок 26).

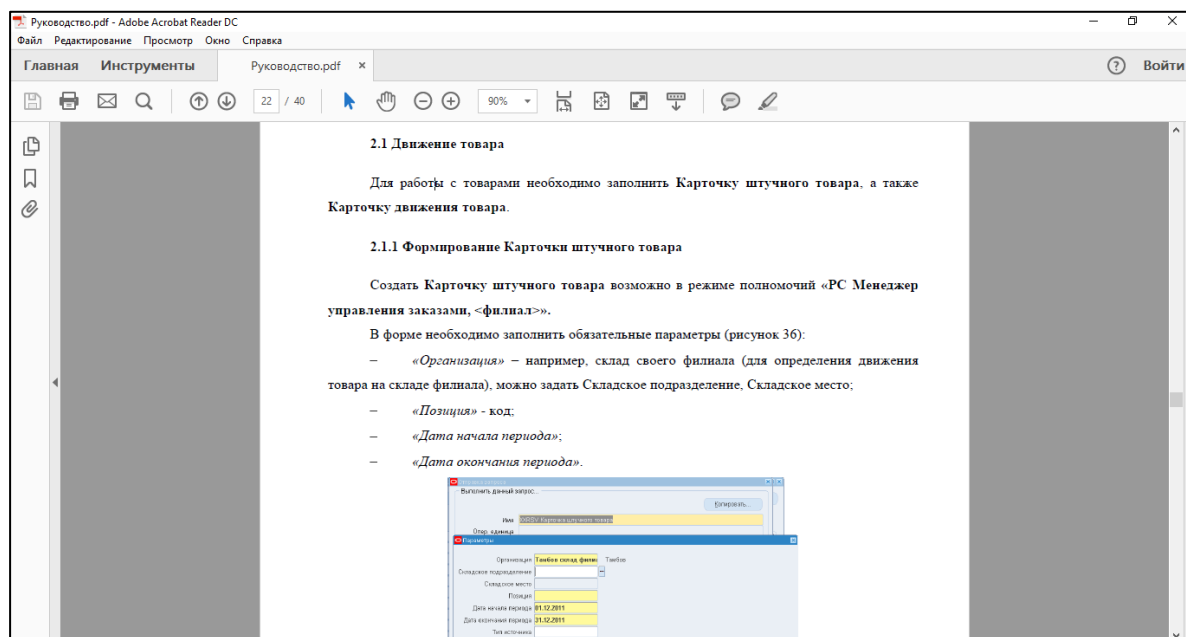


Рисунок 25 — Содержание подраздела «Формирование Карточки штучного товара»

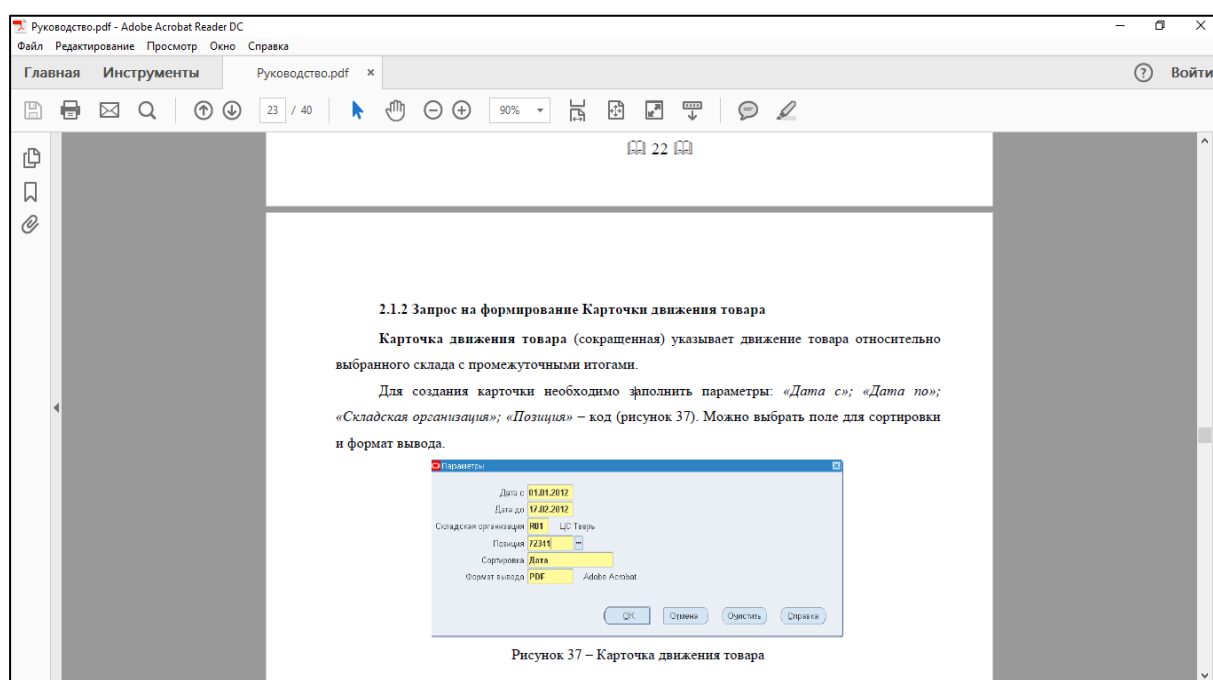


Рисунок 26 — Содержание подраздела «Формирование Карточки движения товара»

Раздел «Расчеты с клиентами» делится на два подраздела:

1. Акт сверки с покупателем.
2. Акт сверки по менеджеру.

В разделе «Расчеты с клиентами» рассматривается правильное формирование и заполнение необходимых параметров при запросе для отчета «Расчеты с клиентами» (рисунок 27).

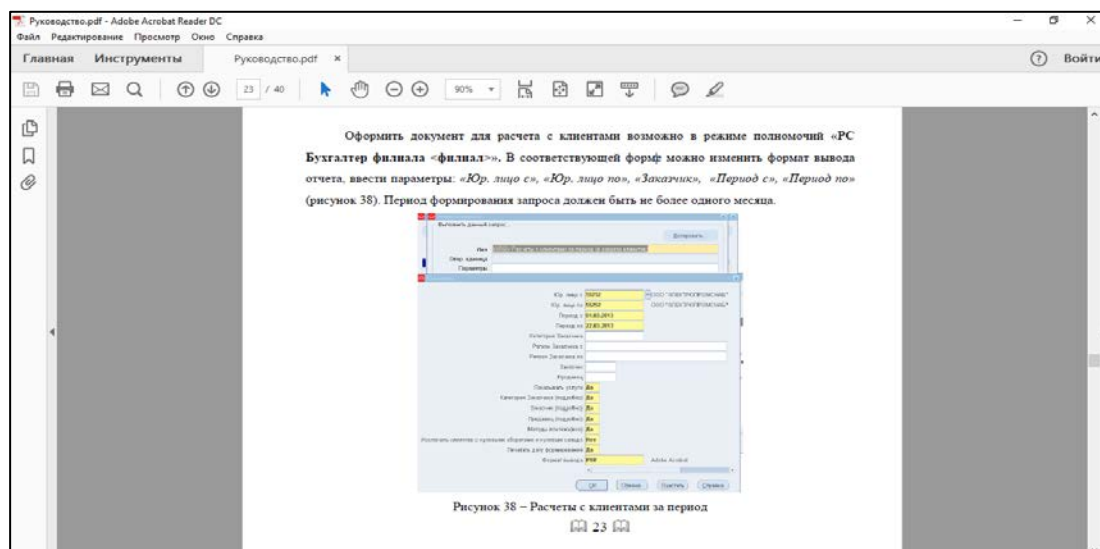


Рисунок 27 — Содержание раздела «Расчеты с клиентами»

В подразделе «Акт сверки» рассмотрены правила формирования запросов «Акт сверки с покупателем» и параметры, которые являются необходимыми для заполнения, чтоб сформировался отчет (рисунок 28).

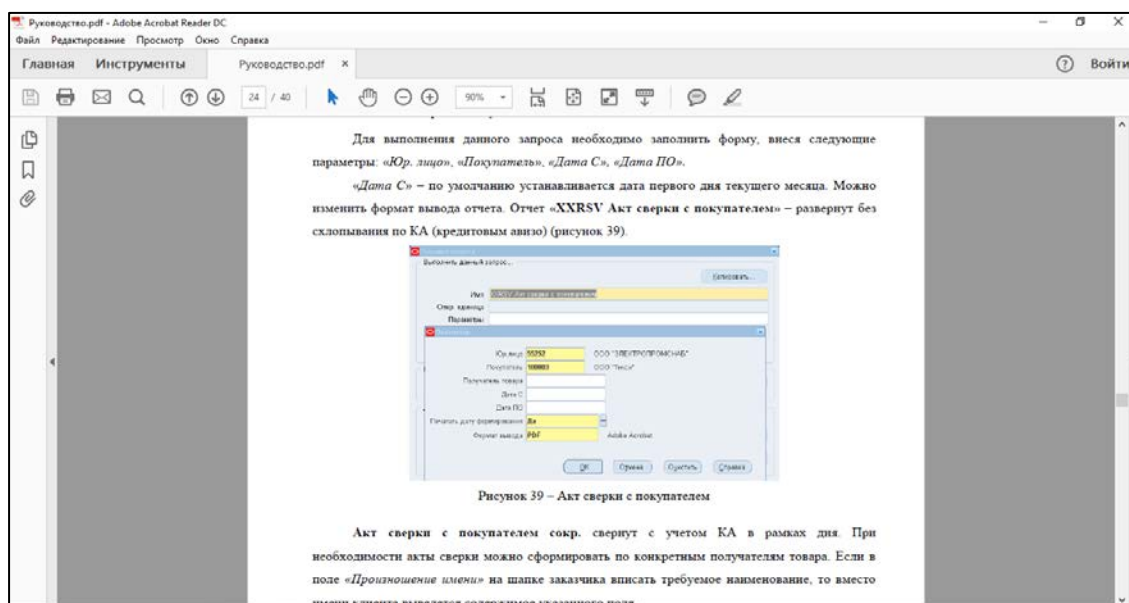


Рисунок 28 — Содержание подраздела «Акт сверки с покупателем»

В подразделе «Акт сверки по менеджеру» рассмотрены правила формирования запроса и параметры, которые являются необходимыми для заполнения, чтоб сформировался отчет и что данный отчет отображает (рисунок 29).

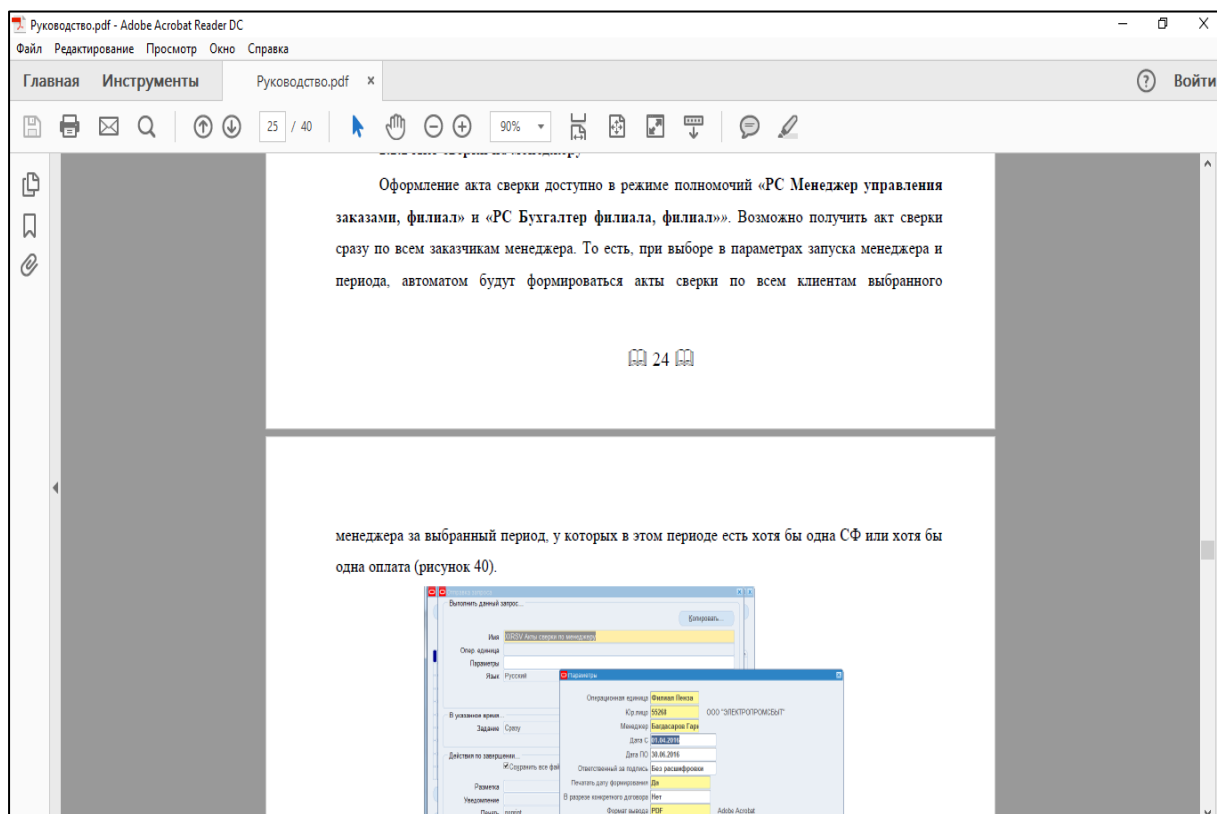


Рисунок 29 — Содержание подраздела «Акт сверки менеджеру»

Раздел «Работа со счет-фактурами» содержит в себе следующие подразделы:

1. Запросы по просмотру исходящих счетов-фактур.
2. Реестр исходящих счетов-фактур.
3. Реестр исходящих счетов-фактур с позициями.
4. Запрос по отчету о счетах-фактурах по консолидации.

В подразделах «Запросы по просмотру исходящих счетов-фактур» (рисунок 30), «Запросы по просмотру исходящих счетов-фактур» (рисунок 31), рассмотрены правила формирования запроса и параметры, которые являются необходимыми для заполнения, чтоб сформировался верный отчет, и описание что данный отчет отображает.

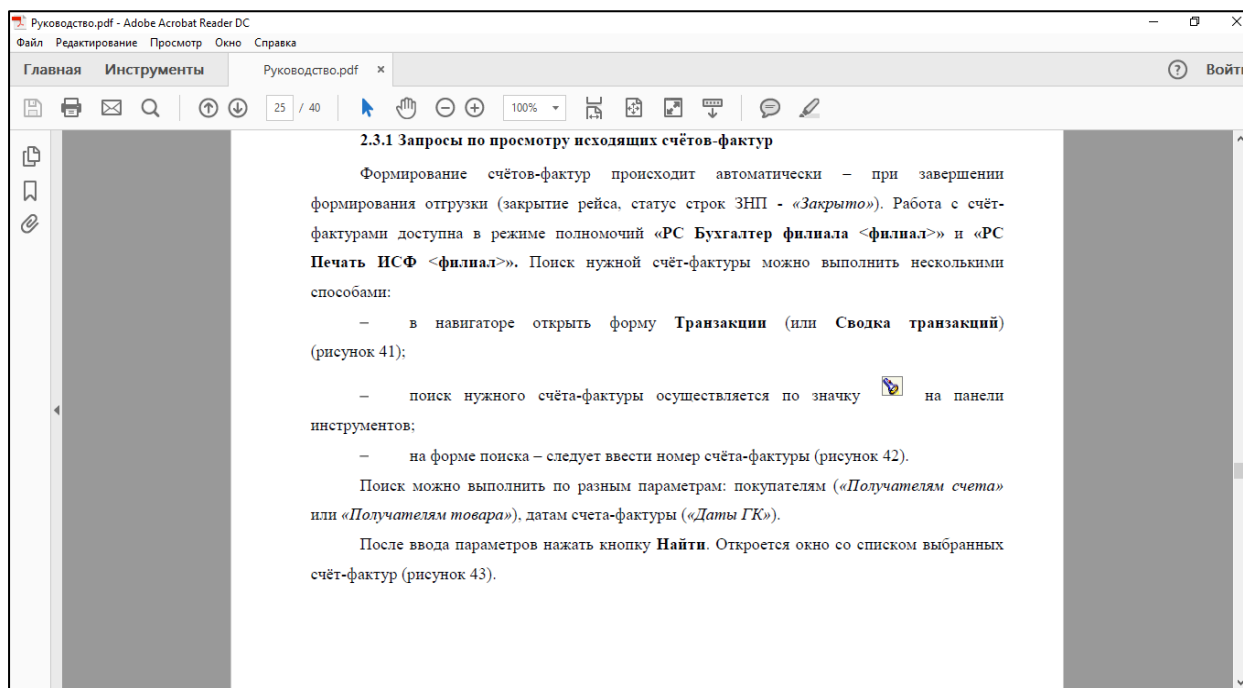


Рисунок 30 — Содержание подраздела «Запросы по просмотру исходящих счетов-фактур»

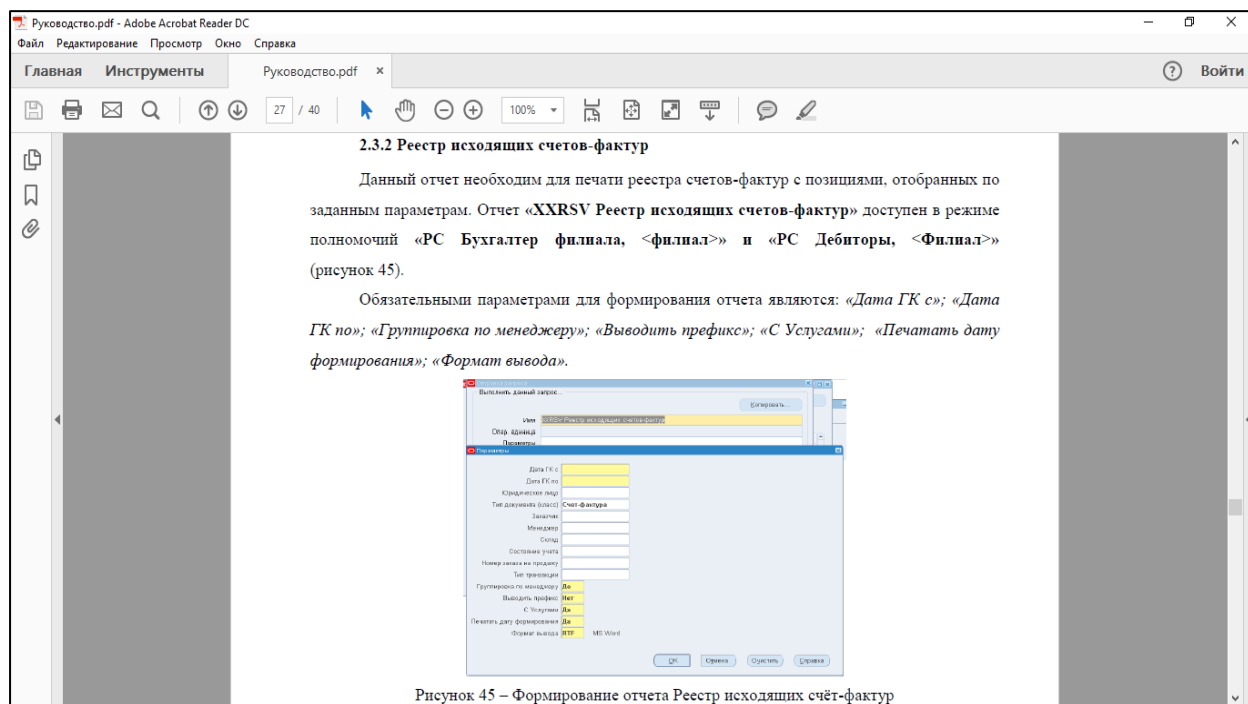


Рисунок 31 — Содержание подраздела «Реестр исходящих счетов-фактур»

В подразделах «Реестр исходящих счетов-фактур с позициями» (рисунок 32), «Запрос по отчету о счетах-фактурах по консолидации» (рисунок 33), рассмотрены правила формирования данных запросов и параметры, которые являются необходимыми для заполнения.

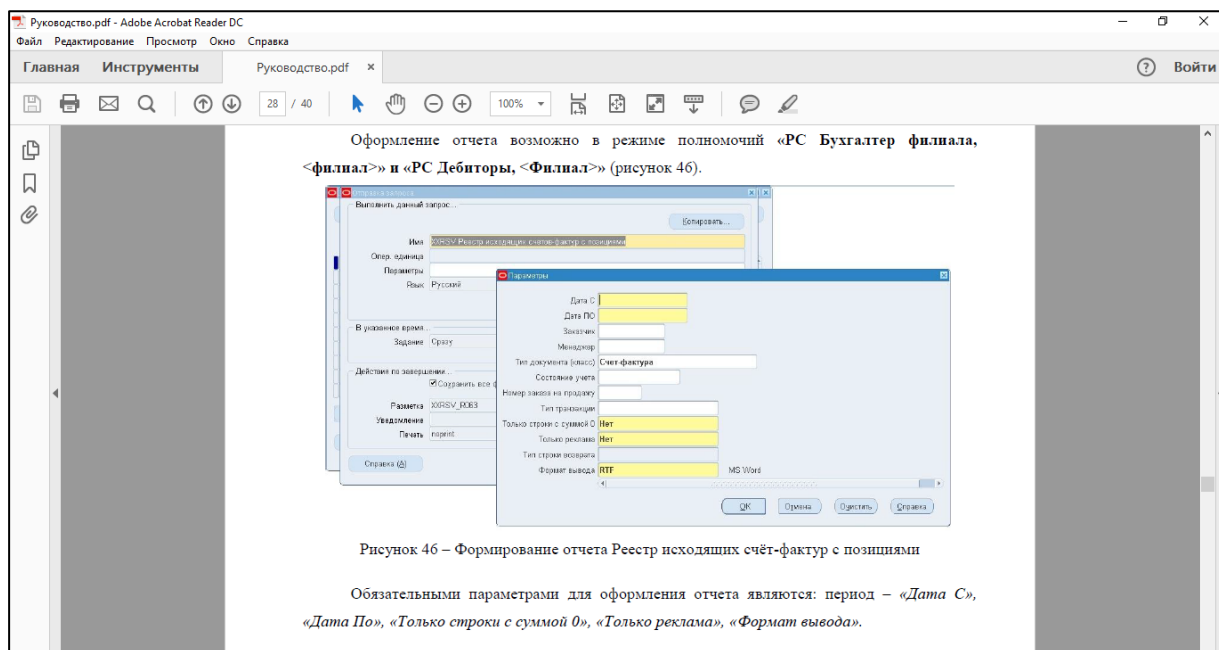


Рисунок 32 — Содержание подраздела «Реестр исходящих счетов-фактур с позициями»

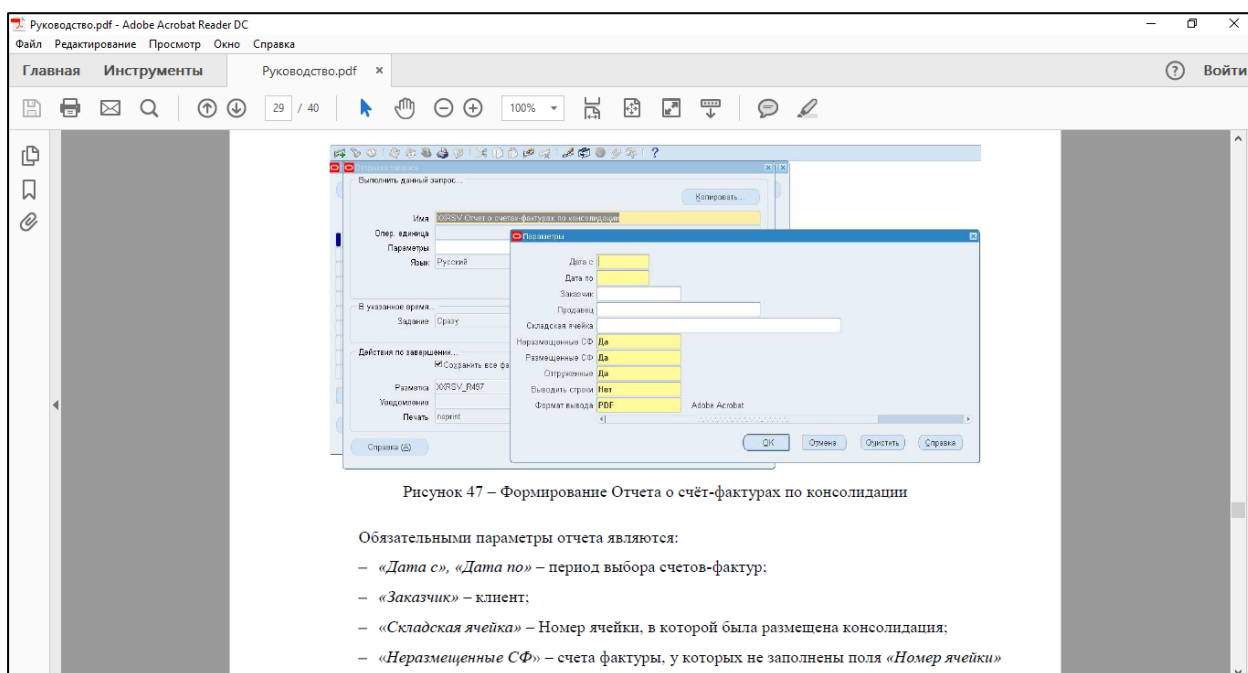


Рисунок 33 — Содержание подраздела «Формирование отчета о счет-фактурах по консолидации»

Раздел «Запрос по формированию сертификатов» содержит несколько подразделов:

1. Перечень сертификатов по документу «Товарная накладная».
2. Перечень сертификатов по документу «ЗнП».

Подраздел «Перечень сертификатов по документу «Товарная накладная» (рисунок 34) и «Перечень сертификатов по документу «ЗнП» (рисунок 35) описывает параметры, которые являются необходимыми для заполнения, чтоб сформировался правильный отчет и описание для чего нужны данные отчеты.

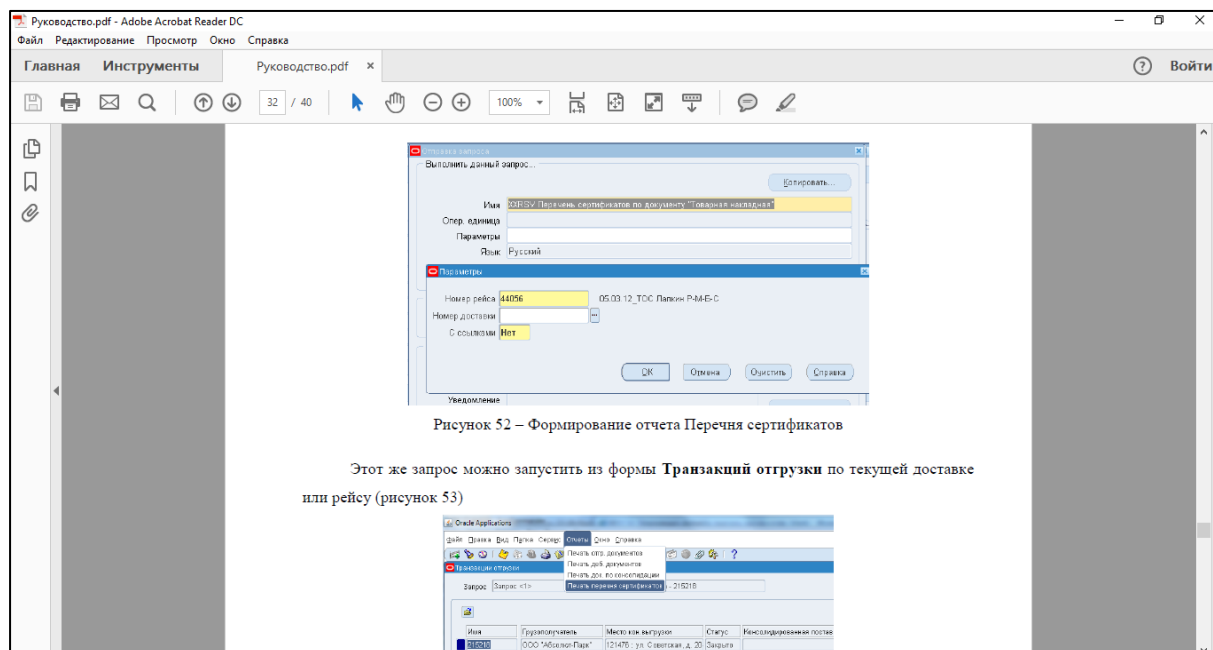


Рисунок 34 — Содержание подраздела «Перечень сертификатов по документу "Товарная накладная"»

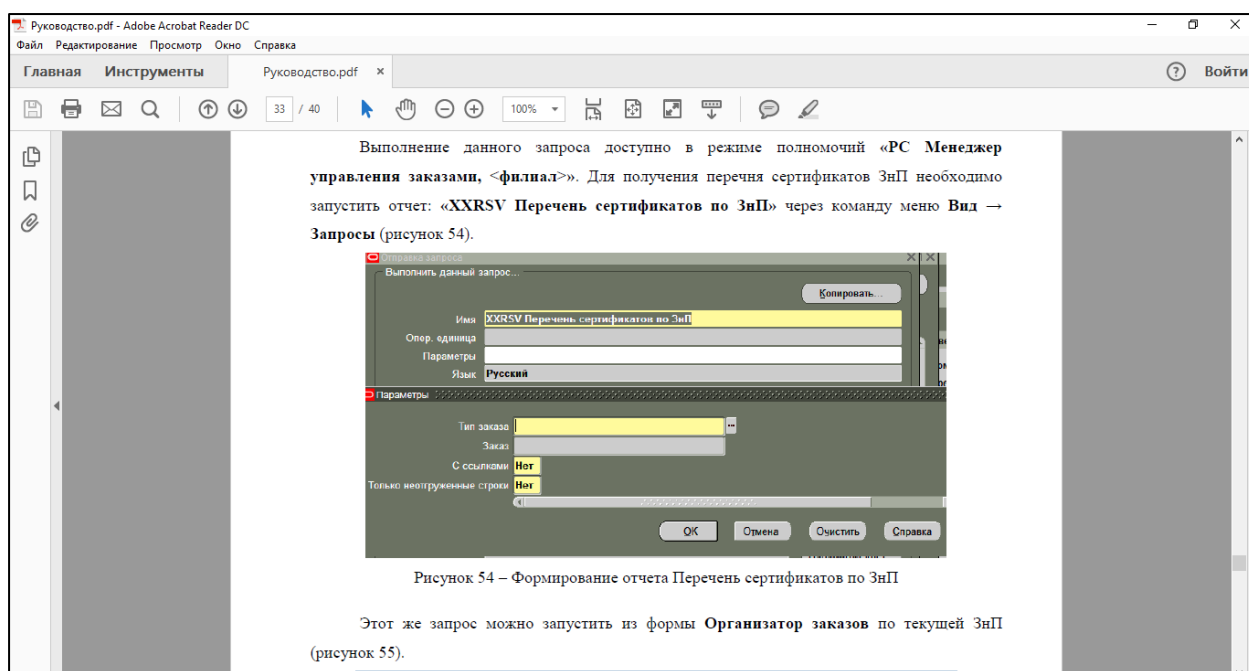


Рисунок 35 — Содержание подраздела «Перечень сертификатов по документу "ЗнП"»

Раздел «Запросы формирования отчета Реестр возвратов» описывает важность данных отчетов, применение и как правильно сформировать запрос (рисунок 36).

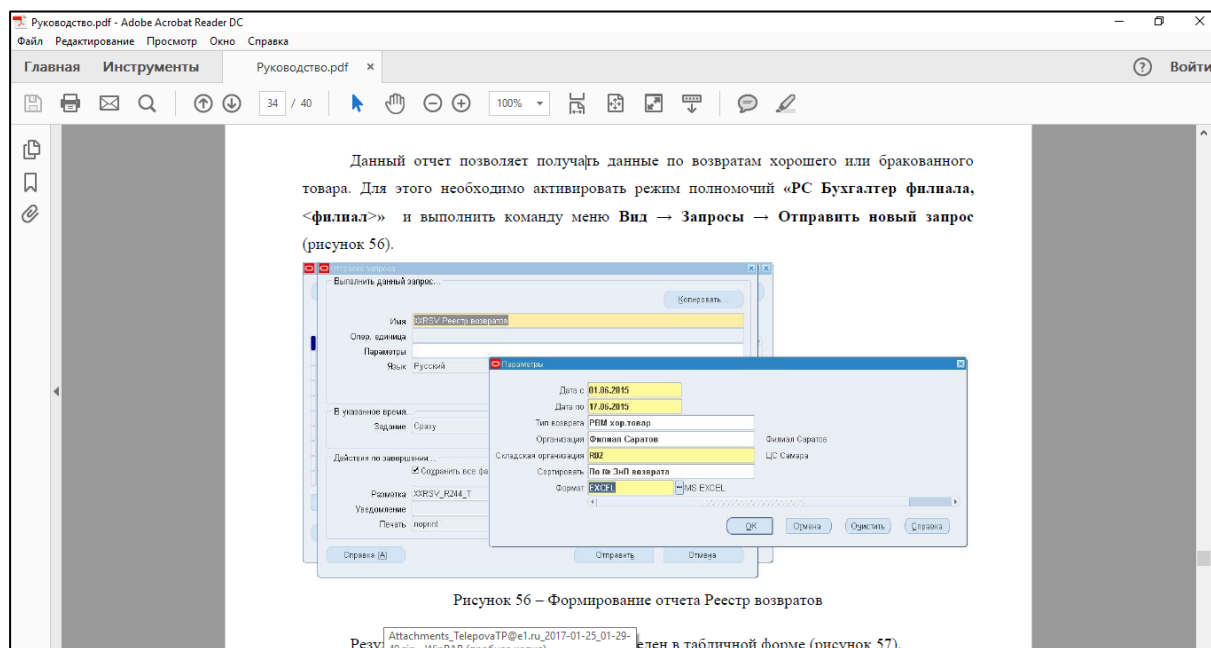


Рисунок 36 — Содержание раздела «Запросы формирования отчета Реестр возвратов»

В разделе «Остатки на местах» рассмотрены правила формирования запросов, параметры, обязательные для заполнения, описание, что данный отчет отображает (рисунок 37).

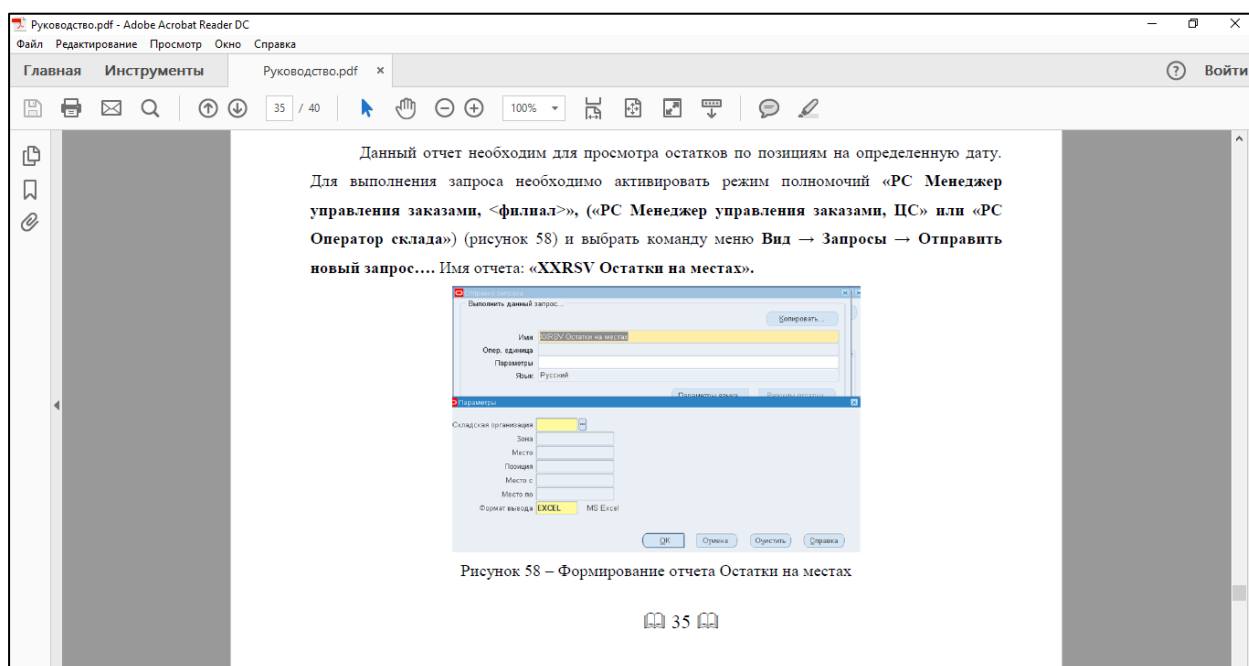


Рисунок 37 — Содержание раздела «Остатки на местах»

В разделе «Выгрузка счет-фактуры в MS Excel» рассмотрены правила и параметры запуска отчетов, и описание отчета (рисунок 38).

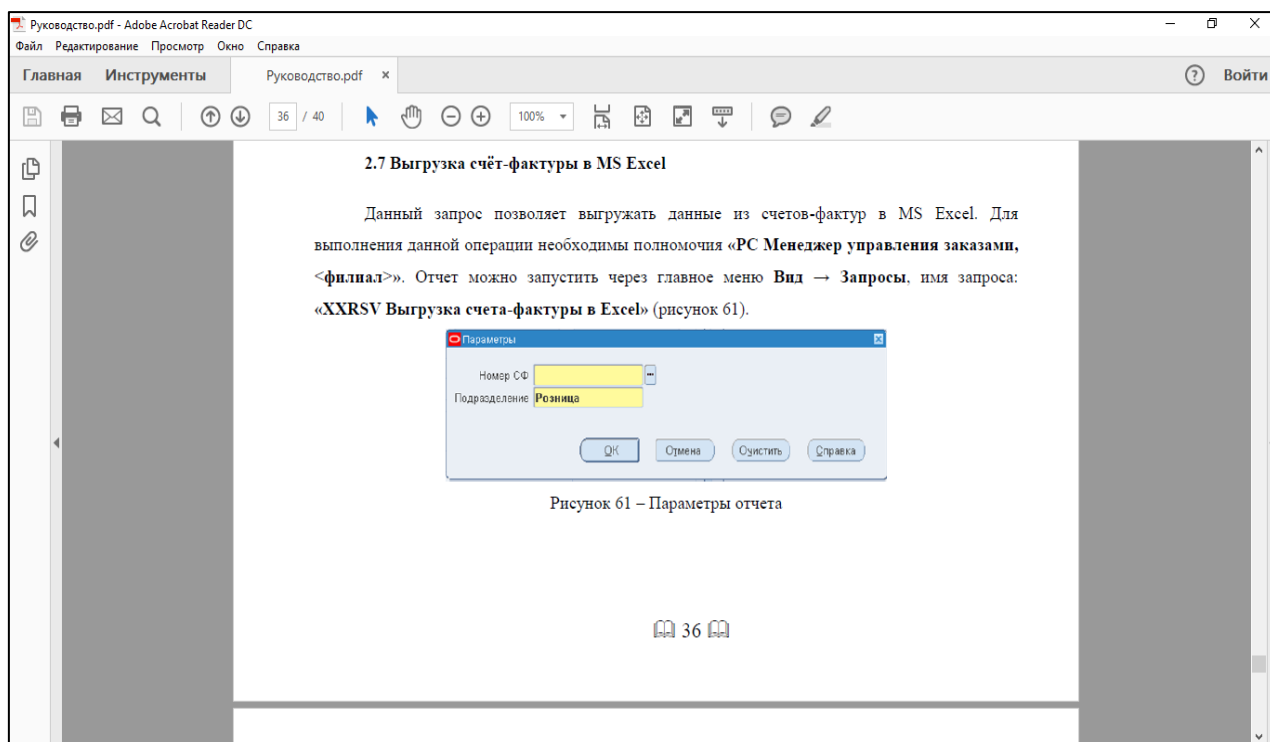


Рисунок 38 — Содержание раздела «Выгрузка счёт-фактуры в MS Excel»

Раздел «Просмотр заблокированных заказов» описывает правила формирования запроса и параметры, заполняемые при формировании запроса, так же расписаны всевозможные причины блокировок заказов (рисунок 39).

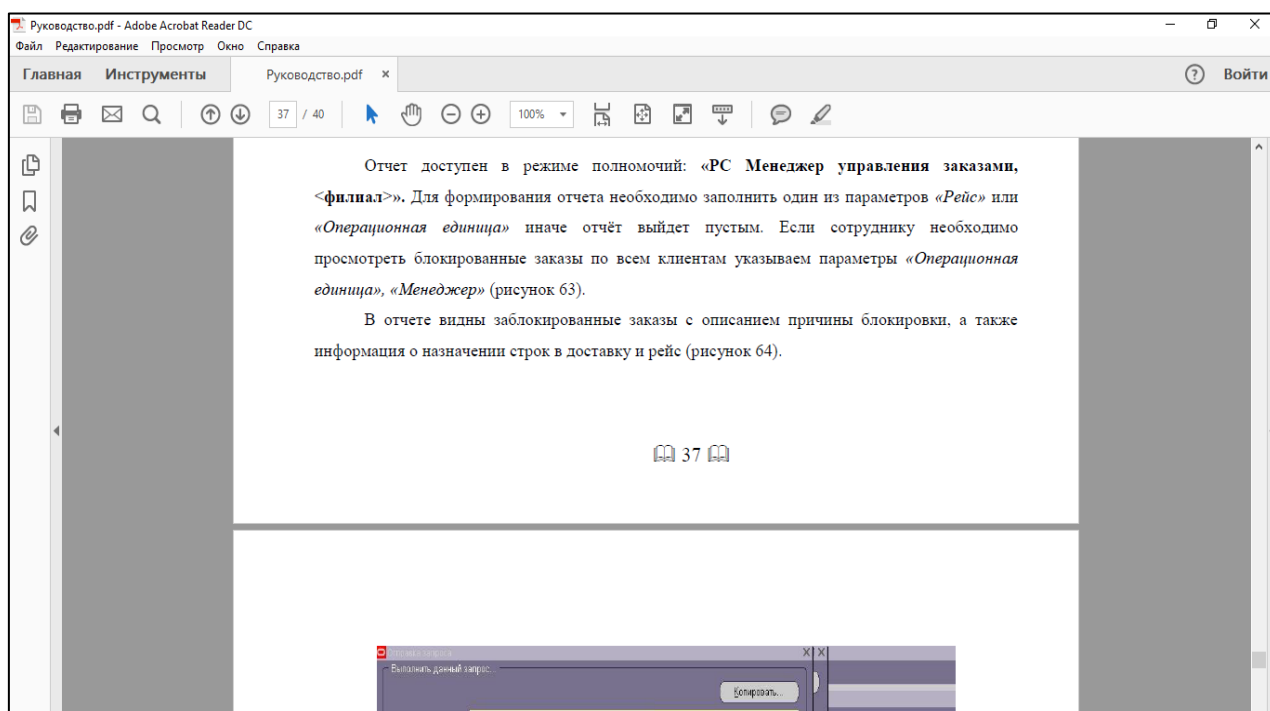


Рисунок 39 — Содержание раздела «Просмотр заблокированных заказов»

В разделе «Запрос на печатную форму Транспортные накладные» описана необходимость данного запроса, параметры и настройки, указываемые при формировании запроса (рисунок 40).

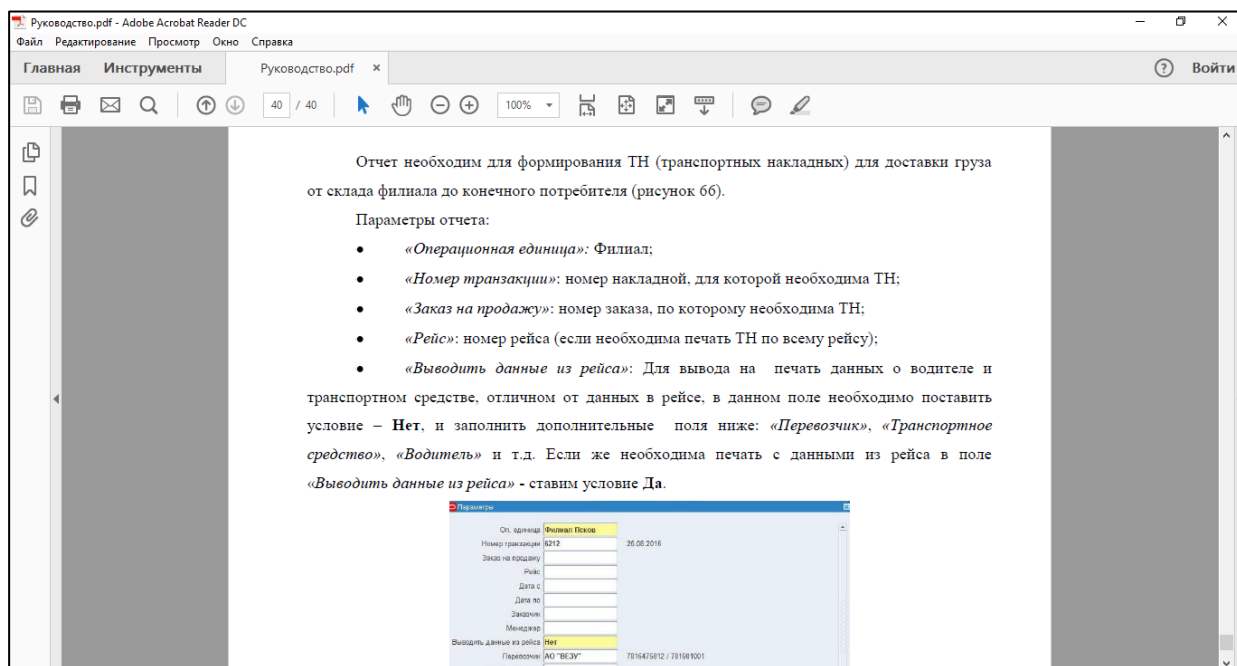


Рисунок 40 — Содержание раздела «Запрос на печатную форму Транспортные накладные»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одной из самых распространенных программ для ведения учета на предприятии считается «Oracle E-Business Suite». Данная программа универсальна и может использоваться в различных видах деятельности, под которую она специально настраивается, будь то изготовление вывесок, продуктов питания, предоставление услуг или любой другой промысел. ГК «Русский Свет» одна из многих крупнейших компаний решившие в своем предприятии использовать данное программное обеспечение, с целью управления бизнес-процессами.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы было разработано руководство по учету и контролю продаж электротехнической продукции в бизнес-приложении Oracle E-Business Suite для обучения бухгалтеров ГК «Русский Свет» по составлению запросов.

Разработанное электронное руководство позволяет самостоятельно обучаться работе в данной программе.

В процессе выполнения выпускной работы были решены следующие задачи:

- 1) проанализирован и подобран необходимый материал для создания руководства;
- 2) разработана структура руководства, которая позволила правильно распределить информацию в электронном руководстве для его дальнейшего продуктивного использования;
- 3) реализовали руководство в электронный вид;
- 4) провели апробацию электронного руководства и внедрение в работу бухгалтеров компании «Русский Свет».

Руководство разработано в электронном виде, что позволяет использовать его на рабочем месте каждому. Таким образом, поставленные в ходе выполнения задачи решены, а цель достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Афанасьев А.А. Обучение персонала работе с информационной системой [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?file=article&name=News&op=modload&sid=3567> (дата обращения: 10.01.2017).
2. Баронов В.В. Автоматизация управления предприятием [Текст] / В.В. Баронов. — Москва: ИНФРА-М, 2012. — 56 с.
3. Беляев М.И. Технологии создания электронных обучающих средств [Текст] / М.И. Беляев, Г.А. Краснова, А.В. Соколов. — Москва: МГИУ, 2011. — 224 с.
4. Бордовская Н.В. Педагогика: учебное пособие [Текст] / Н.В. Бордовская, А.А. Реан. — Санкт-Петербург: Питер, 2011. — 304 с.
5. Будник Г.А. Из опыта работы по созданию электронного учебного пособия по истории России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rae.ru/> (дата обращения: 20.12.2016).
6. Вечеркина А.И. Методика создания электронного учебного пособия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=gU6dNhuU1Zw> (дата обращения: 05.01.2017).
7. Гайдамакин Н.А. Автоматизированные информационные системы, базы и банки данных. Вводный курс [Текст] / Н.А. Гайдамакин. — Москва: Гелиос АРВ, 2012. — 99 с.
8. Гвоздева В.А. Информатика, автоматизированные информационные технологии и системы [Текст] / В.А. Гвоздева. — Москва: ФОРУМ НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 544 с.
9. Деревнина А.Ю. Принципы создания электронных учебников [Текст] / А.Ю. Деревнина. — Тюмень: Вектор Бук, 2013. — 50 с.
10. Должностная инструкция бухгалтера [Текст] / Компания Русский Свет ООО «Бизнес Альянс», 2014. — 5 с.

11. Жук Ю.А. Мультимедийные технологии [Текст] / Ю.А. Жук. – Сыктывкар: СЛИ, 2012. – 271 с.
12. Зими́на О.В. Рекомендации по созданию электронного учебника [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.academiaxxi.ru/Meth_Papers/AO_recom_t.htm (дата обращения: 23.12.2016).
13. Иванов А.А. Автоматизация технологических процессов и производств [Текст] / А.А. Иванов. – Москва: Форум, 2012. – 224 с.
14. Ильина М.А. «Электронные учебные пособия, и их важность в учебном процессе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.kuzspa.ru/articles/87/> (дата обращения: 10.01.2017).
15. Кайт Т. Oracle для профессионалов [Текст] / Т. Кайт. – Санкт-Петербург: ДиаСофт ЮП, 2012. – 672 с.
16. Кайт Т. Oracle для профессионалов. Технологии и решения для достижения высокой производительности и эффективности [Текст] / Т. Кайт, К. Дарл. – Санкт-Петербург: Вильямс, 2016. – 537 с.
17. Как написать руководство пользователя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kakprosto.ru/kak-88526-kak-napisat-rukovodstvo-polzovatelya> (дата обращения: 16.01.2017).
18. Каталог приложений Oracle E–Business Suite [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fors.ru/upload/magazine/02/oracle_fusion_applications/business_apps/04_resource_management/00_fm.pdf (дата обращения: 12.12.2016).
19. Максимов Н.В. Современные информационные технологии [Текст] / Н.В. Максимов, Т.Л. Партыка, И.И. Попов. – Москва: Форум, 2013. – 512 с.
20. Монастырев П. Этапы создания электронных учебников [Текст] / П. Монастырев, Е. Аленичева. – Тамбов: ТГТУ, 2013. – 100 с.
21. Репин В.В. Бизнес–процессы. Моделирование, внедрение, управление [Текст] / В.В. Репин. – Москва: Манн Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.

22. Руководство пользователя согласно требованиям ГОСТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.it-gost.ru/content/view/94/51/> (дата обращения: 25.12.2016).

23. Сумина Т.Г. Общая и профессиональная педагогика [Текст] / Т.Г. Сумина. – Екатеринбург: ГОУ ВПО РГППУ, 2008. – 127 с.

24. Схиртладзе А.Г. Автоматизация технологических процессов [Текст] / А.Г. Схиртладзе, С.В. Бочкарев, А.Н. Лыков. – Старый Оскол: ТНТ, 2013. – 24 с.

25. Трегубова О.П. Создание электронного учебника [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/526252> (дата обращения: 22.12.2016).

26. Ширшов Е.В. Педагогические условия проектирования электронных учебно–методических комплексов [Текст] / Е.В. Ширшов, О.В. Чурбанова. – Москва: Палеотип, 2006. – 308 с.

27. Ширшов, Е.В. Организация учебной деятельности в вузе на основе электронных информационно–образовательных технологий [Текст] / Е.В.Ширшов. – Архангельск: АГТУ, 2006. – 208 с.

28. Эрганова Н.Е. Методика профессионального обучения [Текст]: учебное пособие / Н.Е. Эрганова. – Москва: Академия, 2008. – 160 с.

29. Эрганова Н.Е. Практикум по методике профессионального обучения [Текст]: учебное пособие / Н.Е. Эрганова. – Екатеринбург: РГППУ, 2011. – 89 с.

30. Эрганова Н.Е. Практикум по педагогическим технологиям [Текст]: учебное пособие / Н.Е. Эрганова. – Екатеринбург: РГППУ, 2011. – 50 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»

Институт Инженерно-педагогического образования
Кафедра Информационных систем и технологий
Направление подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение
Профилизация Компьютерные технологии автоматизации и управления

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой ИС

(подпись)
« _____ » _____ 20 ____ 16 г.
Н.С. Толстова
(Фамилия И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение **выпускной квалификационной работы** бакалавриата
(дипломная работа)

студента (ки) _____ **4** _____ курса группы _____ **ЗКТэ-402С**

Теслиной Альбины Андреевны

(фамилия, имя, отчество полностью)

1. Тема **РУКОВОДСТВО ПО УЧЕТУ И КОНТРОЛЮ ПРОДАЖ
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИИ ORACLE**

утверждена распоряжением по институту от « 16 » _____ 20 16 г. № 68/1

2. Руководитель _____ **Телепова Татьяна Петровна**

(фамилия, имя, отчество полностью)

(ученая степень) _____
(ученое звание) _____
старший преподаватель _____
(должность) _____
каф. ИС _____
(место работы)

3. Место преддипломной практики _____ **ГК Русский Свет ООО «Бизнес Альянс»**

4. Исходные данные к ВКР _____ **Кайт Т. Oracle для профессионалов;**
(список основной литературы)

Схиртладзе А.Г., Бочкарев С.В., Лыков А.Н. Автоматизация технологических процессов;

Репин В.В. Бизнес–процессы. Моделирование, внедрение, управление;

Максимов Н.В., Партыка Т.Л., Попов И.И. Современные информационные технологии.

5. Содержание пояснительной записки ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов)

1) Теоретический раздел. Технологии удалённого администрирования

2) Практический раздел. Описание практического задания

3) Методический раздел. Описание задания по методике

4) Список используемых источников информации

6. Перечень графических и демонстрационных материалов _____

7. Календарный план выполнения выпускной квалификационной работы

№ п/п	Наименование этапа дипломной работы	Срок выполнения этапа	Процент выполнения ВКР	Отметка руководителя о выполнении
1	Поиск информации по теме ВКР Работа над теоретическим разделом ВКР Сдача зачета по преддипломной практике	20.12.2016- 12.01.2017	40 %	(подпись)
2	Выполнение работ по разрабатываемым вопросам, их изложение в пояснительной записке ВКР:			(подпись)
	Выполнение и оформление теоретического раздела ВКР	30.12.2016	45 %	(подпись)
	Работа над практическим разделом ВКР			(подпись)
	Выполнение и оформление практического раздела ВКР	05.01.2017	75 %	(подпись)
	Работа над заданием методического раздела			(подпись)
	Выполнение и оформление методического раздела	15.01.2017	85 %	(подпись)
3	Оформление демонстрационных материалов: электронная презентация (плакаты) и подготовка доклада к предварительной защите	29.01.2017	90 %	(подпись)
4	Подготовка доклада к предварительной защите	30.01.2017		(подпись)
5	Нормоконтроль	25-31.01.2017	95%	(подпись)
6	Предварительная защита	01-19.01.2017	98 %	(подпись)
7	Подготовка к защите	10-16.02.2017		(подпись)
8	Защита ВКР	17.02.2017	100 %	

8. Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы

Наименование раздела	Консультант	Задание выдал		Задание принял	
Методическая часть		_____ (подпись)	_____ (дата)	_____ (подпись)	_____ (дата)
Нормоконтроль		_____ (подпись)	_____ (дата)	_____ (подпись)	_____ (дата)
Предварительная защита		_____ (подпись)	_____ (дата)	_____ (подпись)	_____ (дата)

Руководитель _____ 25.11.16 Задание получил _____ 25.11.16
(подпись) (дата) (подпись) (дата)

9. Пояснительная записка дипломной работы и все материалы проанализированы
Считаю возможным допустить Теслина А.А. к защите выпускной квалификационной работы в государственной экзаменационной комиссии

Руководитель _____ 10.02.17
(подпись) (дата)

11. Допустить Теслина А.А. к защите выпускной квалификационной работы
(фамилия и.о. студента)
в государственной экзаменационной комиссии (протокол заседания кафедры
от « 08 » Февраля 20 17 г., № 7)

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (дата)